

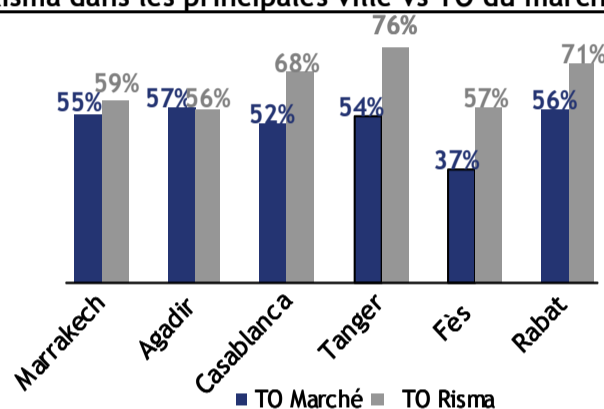
Risma renforce sa position de leader avec 26 hôtels, 3.967 chambres en exploitation et une part de marché de 8% en hausse par rapport à 2007

- Dans un contexte de marché en ralentissement (nuitées nationales -3%), Risma totalise **1,3 millions** de nuitées en 2008 vs 1,2 millions en 2007 (soit une hausse de **7%**). Sa part de marché ressort ainsi à **8%** des nuitées nationales en 2008 contre **7%** en 2007.
- En effet, Risma exploite **3.967** chambres contre 3.816 à fin 2007 à travers 26 hôtels allant du 3* au 5*.

Risma surperforme le marché avec un TO de 61% contre 45% à l'échelle nationale

- De plus, Risma surperforme le marché avec un **TO** sur l'ensemble du parc de **61%** en 2008 (vs 65% en 2007) contre un TO national de 45% (vs 48% en 2007).
- Cette performance se traduit dans les principales villes du Royaume comme suit :

TO de Risma dans les principales ville vs TO du marché* en 2008



* Source : Ministère du tourisme

Elle résulte :

- d'une part, de la différenciation de l'offre Risma par rapport au marché grâce à l'application au Maroc des normes et standards du groupe Accor;
- d'autre part, des choix stratégiques de Risma qui allient :
 - un **portefeuille diversifié** entre clientèle domestique et clientèle internationale ;
 - une **présence sur l'ensemble des segments** de l'économique au luxe ;
 - et, un rééquilibrage entre segments « **affaires** » et « **loisirs** »

Une croissance vertueuse des résultats opérationnels : CA : 1.115 MDh, +19%; EBE : 265 MDh, +25%

- Risma affiche un **chiffre d'affaires consolidé** de **1.115 MDh**, en progression de **19%** par rapport à 2007. Une analyse par enseigne fait ressortir :

- une hausse de **11%** du chiffre d'affaires des hôtels de l'enseigne Sofitel grâce à l'exploitation sur une année pleine du Hilton Rabat, à la montée en gamme des prestations et à une commercialisation tournée vers la clientèle directe à fort pouvoir d'achat. Cette stratégie de repositionnement se traduit notamment par une baisse du taux d'occupation 58% (vs 63% en 2007) largement compensée par la hausse du Prix Moyen Chambre (+14%) ;
- une hausse de **33%** du CA des hôtels Ibis grâce à la croissance du périmètre en 2008 (ouverture de l'Ibis Essaouira) et la montée en régime des hôtels ouverts en 2007 (Ibis CCC et Ibis Sidi Maârouf) : +94.268 nuitées additionnelles;
- une hausse de **35%** du CA de l'hôtellerie milieu de gamme (Coralia, Novotel et Mercure) grâce notamment à la très bonne performance du premier Novotel au Maroc et à l'amélioration de la performance du Mercure Shéhérazade après sa rénovation.

- Le **GOP consolidé** s'établit à **439 MDh** soit une hausse de **19%** par rapport à 2007. Cette évolution positive s'explique par :
 - la bonne performance des hôtels Ibis suite aux économies d'échelles réalisées grâce à la croissance du périmètre;
 - et l'amélioration du GOP des hôtels milieu de gamme en dépit du recul des clubs Coralia.

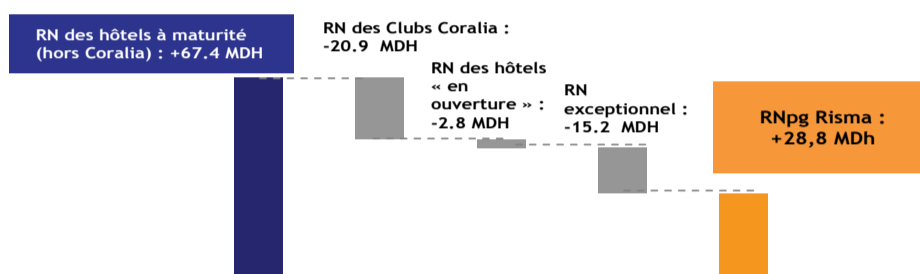
La marge de GOP ressort à **39.4%**, au même niveau qu'en 2007 malgré :

- l'impact des ouvertures 2007 et 2008 (Ibis CCC, Ibis Sidi Maârouf, Novotel CCC et Ibis Essaouira), soit un total de 783 nouvelles chambres en exploitation;
- et le repositionnement de la marque Sofitel selon les nouveaux standards de l'enseigne (produits d'accueil, formation, recrutement, etc.).

- L'**EBE consolidé** progresse de **25%** à **265 MDh**. Cette croissance résulte de la hausse de l'activité combinée à une baisse des loyers. La marge d'EBE s'établit ainsi à **23,7%** contre 22,6% en 2007 (soit +1,1 pts).

Un RNpg de 28.8 MDh pénalisé par des événements non récurrents et le poids des ouvertures

- Le RNpg de Risma s'établit au 31 décembre 2008 à **28,8 MDh** contre 48,1 MDh en 2007. Il se décompose comme suit :
 - +67.4 MDh de résultat net provenant de l'exploitation du parc arrivé à maturité (hôtels en exploitation par Risma depuis plus de 2 ans hors clubs Coralia) soit une marge nette de 9% ;
 - 20,9 MDh de résultat net des Clubs Coralia sur lesquels Risma a engagé en 2008 un important programme visant à améliorer leur rentabilité avec :
 - la fermeture du Coralia Palmariva Marrakech en 2009 pour une mise à niveau complète de l'hôtel ;
 - l'évolution de la commercialisation du Coralia La Kasbah Agadir vers la clientèle directe (vs Tours Opérateurs). Une stratégie dont les premiers résultats se traduisent déjà sur la performance de l'hôtel au premier trimestre 2009.
 - 2.5 MDh issus de l'exploitation des hôtels et projets « en ouverture » (hôtels en exploitation par Risma depuis moins de 2 ans et participation dans Saemog) impactée du poids des amortissements et des frais financiers ;
 - Et enfin, -15,2 MDh résultant d'événements exceptionnels liés au repositionnement de l'enseigne Sofitel et à la fermeture du Hilton Rabat pour rénovation.



Un endettement net maîtrisé

- Les capitaux propres consolidés de Risma s'élèvent à **1.066 MDh** à fin 2008 pour un total bilan de **3.146 MDh**. La dette financière nette consolidée s'établit à **1.529 MDh** à fin 2008, contre 1.349 MDh à fin 2007.
- Risma maintient ainsi une situation financière saine, conforme aux normes du secteur, avec un levier financier de **59%**.

Un programme de développement en marche : 4 hôtels en chantier, 1.4 Mrds de Dh d'investissement pour la réalisation de 30 unités nouvelles à horizon 2012

- Depuis le 1^{er} janvier 2009, Risma a élargi son périmètre d'un nouvel hôtel 4 étoiles de **112 clés** à Marrakech sous la marque Suitehôtel, ouvert en février 2009. Risma introduit ainsi dans son portefeuille un concept produit novateur composé exclusivement de suites de 30 m² adaptées à des moyens et longs séjours en Affaires et Loisirs.
- Par ailleurs, **quatre hôtels sont actuellement en chantier** représentant un investissement total de près de 1.3 Mrds de Dh :
 - la **rénovation de l'ex-Hilton Rabat**, fermé pour 9 mois depuis janvier 2009 pour une ouverture sous l'enseigne Sofitel en octobre 2009 ;
 - la construction de **2 nouveaux Sofitel de grand luxe** à horizon 2010 : Sofitel Casa City Center (**171 ch.**), la référence 5* à Casablanca à horizon 2010 et Sofitel Thalassa Resort Agadir (**198 ch.** et **21 ryads**), un Sofitel de dernière génération avec un centre de thalassothérapie.
 - le développement d'un **Ibis à Tanger** (196 chambres) dont l'ouverture est prévue à horizon 2010.
- De plus, Risma a conclu, le 17 mars 2009, une convention d'investissement avec le ministère du Tourisme pour un montant total de **1.4 Mrds de Dh**. Ce plan de développement prévoit la réalisation, à horizon 2012, d'une trentaine d'unités hôtelières d'une capacité totale de 6.000 lits. Il s'articule autour des axes stratégiques suivants :
 - le renforcement de la présence de Risma sur le segment 4 étoiles ;
 - la poursuite du maillage du territoire avec l'hôtellerie économique ;
 - le développement d'une nouvelle enseigne économique entrée de gamme (2*).

Enfin, Risma détient, au 31 décembre 2008, une participation de **48%** dans la société Saemog, en charge de l'aménagement et du développement d'une des stations de référence du plan Azur : la **station Azur Mogador** à Essaouira. Le programme prévoit le développement d'un resort intégré très haut de gamme, conçu autour d'un concept « nature & culture ».

La phase 1, actuellement en développement, comporte l'essentiel de l'offre hôtelière avec 4 hôtels 5* luxe (dont un Sofitel Luxury de 200 chambres), 8 boutiques hôtels, 7 résidences hôtelières, 2 golfs de 18 trous ainsi qu'un programme immobilier et un village centre d'animation et de loisirs. Les travaux de cette première phase sont avancés et devraient être livrés en partie au premier semestre 2010 et le reste en 2011.

Perspectives 2009

Le management de Risma est confiant dans l'évolution des résultats en 2009. En effet, compte tenu de la diversité de son portefeuille, les hôtels positionnés sur le segment « Affaires » (40% du CA) et ceux positionnés sur le segment Moyenne gamme / Économique (40% du CA) devraient compenser le ralentissement des hôtels « Loisirs » et « Haut de gamme » plus sensibles à la conjoncture économique. Enfin, l'impact de la fermeture du Hilton Rabat pour rénovation devrait être atténué par les plus-values constatées sur la cession, en cours, de la réserve foncière du Casa City Center.

Glossaire

TO : taux d'occupation
PMC : Prix moyen hébergement par chambre
GOP : Résultat opérationnel avant amortissements, loyers, taxes, frais financiers et redevances
Lever Financier : Dette financière nette / (dette financière nette + fonds propres)
EBE : Excédent brut d'exploitation
RNPG : Résultat net part du groupe

Contacts communication financière

Dounia ROUISSI, 0522 97 78 32, dounia.rouissi@accor.com

Mouhsine BERRADA, 0522 97 78 10, mouhsine.berrada@accor.com