



## Chiffre d'affaires : 1 273 M€ (+9,1%) Baisse de l'endettement net<sup>1</sup> (-87 M€)

### Logement : forte accélération à la sortie du confinement

- Chantiers : redémarrage début mai, retour à un rythme quasi normal dès juin
- Réservations : 1 921 M€ TTC (+30%) et 6 667 lots (+25%)
- Régularisations notariées : 1 883 M€ (+94%)
- Chiffre d'affaires<sup>2</sup> : 1 074,2 M€ (+20%)
- Pipeline : 13,4 Mds€ (+5%)

### Immobilier d'entreprise : retards de livraison

- Décalage sur 2021 de la livraison du siège d'Orange à Issy-les-Moulineaux
- Livraison du siège social d'Altearea à Paris-Richelieu

### Résultats semestriels

- Chiffre d'affaires<sup>1</sup> : 1 273,4 M€ (+9%)
- Résultat opérationnel récurrent<sup>3</sup> : 80,6 M€ (+8%)
- Résultat net FFO part du Groupe<sup>4</sup> : 57,0 M€ (+6,5%)
- Gearing<sup>5</sup> : 0,26x (vs 0,36x fin 2019)

Paris, le 6 août 2020, 17h45. Après examen par le Conseil de Surveillance, la gérance a arrêté les comptes consolidés du 1<sup>er</sup> semestre 2020. Les procédures d'examen limité ont été effectuées. Les rapports des commissaires aux comptes sur l'information financière semestrielle ont été émis sans réserve.

### A PROPOS D'ALTAREIT - FR0000039216 - AREIT

Filiale à 99,85% du groupe Altearea, Altareit est un pure player de la Promotion immobilière en France. Son expertise unique en promotion multiproduit en fait un acteur de référence sur les Grands projets mixtes des métropoles françaises. Altareit dispose de l'ensemble des savoir-faire pour concevoir, développer, commercialiser et gérer des produits immobiliers sur-mesure. Altareit est coté sur le compartiment B d'Euronext Paris.

### CONTACTS FINANCE

Eric Dumas, Directeur Financier  
edumas@altareacogedim.com, tél : + 33 1 44 95 51 42

Catherine Leroy, Relations Investisseurs  
cleroy@altareacogedim.com, tél : + 33 1 56 26 24 87

### AVERTISSEMENT

Ce communiqué de presse ne constitue pas une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'achat de titres Altareit. Si vous souhaitez obtenir des informations plus complètes concernant Altareit, nous vous invitons à vous reporter aux documents disponibles sur notre site Internet [www.altareit.com](http://www.altareit.com). Ce communiqué peut contenir certaines déclarations de nature prévisionnelle. Bien que la Société estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent document, elles sont par nature soumises à des risques et incertitudes pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations.

<sup>1</sup> Endettement net bancaire et obligataire consolidé : 247 M€ (-87 M€ vs. 334 M€ au 31 décembre 2019).

<sup>2</sup> Chiffre d'affaires à l'avancement et prestations de services externes.

<sup>3</sup> Correspond au résultat opérationnel colonne Cash-flow courant des opérations (Funds From Operations ou FFO) du Compte de résultat analytique.

<sup>4</sup> Correspond au résultat net part du Groupe colonne Cash-flow courant des opérations (FFO) du Compte de résultat analytique.

<sup>5</sup> Endettement net bancaire et obligataire rapporté aux capitaux propres consolidés.



# RAPPORT D'ACTIVITE

30 JUIN 2020

# SOMMAIRE

<b>1.1 PURE PLAYER DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE EN FRANCE .....</b>	<b>4</b>
1.1.1 Logement.....	5
1.1.2 Immobilier d'entreprise.....	7
<b>1.2 RÉSULTATS FINANCIERS.....</b>	<b>10</b>
<b>1.3 RESSOURCES FINANCIÈRES.....</b>	<b>12</b>

# 1.1 Pure player de la promotion immobilière en France

## Un modèle résilient

Filiaire à 99,85% du groupe Altarea, Altareit propose une plateforme de compétences couvrant l'ensemble des classes d'actifs (logement, bureau, commerce, logistique, hôtellerie, résidences services...). Cette spécificité lui permet de répondre efficacement et de manière globale aux enjeux de transformation des villes<sup>6</sup>.

En Logement, Altareit est le 2<sup>ème</sup> promoteur français, et vise un objectif de 18 000 à 20 000 lots vendus par an à terme.

En Immobilier d'entreprise, Altareit a développé un modèle unique lui permettant d'intervenir de façon très significative et pour un risque contrôlé :

- en tant que promoteur<sup>7</sup> pour des clients externes avec une position particulièrement forte sur le marché des « clé-en-main » utilisateurs ;
- en tant que développeur-investisseur à moyen terme dans certains actifs à fort potentiel (localisation *prime*) en vue de leur cession (en direct ou à travers le fonds AltaFund<sup>8</sup>) ;

## Un positionnement unique

Le Groupe a structuré au fil des ans une plateforme de compétences immobilières unique au service de la transformation des villes pour répondre à de multiples enjeux :

- la concentration des populations, des activités et des richesses au sein des grandes métropoles, qui gagne désormais de nouveaux territoires situés dans leur orbite, constituant autant de nouveaux marchés immobiliers ;
- l'inadaptation des infrastructures immobilières qui doivent être repensées pour répondre aux défis de la densification. Ce phénomène est à l'origine de l'essor des grands projets mixtes de reconversion urbaine, qui constituent un segment de marché particulièrement dynamique. Au 30 juin 2020, Altareit maîtrise ainsi 10 grands projets mixtes (pour près de 761 000 m<sup>2</sup> et 8 000 lots résidentiels) pour une valeur potentielle de 3,0 milliards d'euros.

Sur ces tendances de long terme est venue se greffer l'urgence écologique qui bouleverse les attentes des citoyens en matière d'immobilier (performance énergétique, mobilités, réversibilité, mixité d'usages, nouvelles consommations...).

Tout le savoir-faire d'Altareit consiste à développer des produits immobiliers mixtes qui intègrent ces enjeux dans une équation économique complexe, lui donnant ainsi accès à un marché immense : la transformation des villes.

Fin juin 2020, Altareit maîtrise ainsi un important portefeuille de projets de plus de 4,3 millions de m<sup>2</sup> pour une valeur potentielle de plus de 17,4 milliards d'euros.

<sup>6</sup> Le Groupe concentre son développement sur 12 grands territoires français : Grand Paris, Métropole Nice-Côte d'Azur, Marseille-Aix-Toulon, Toulouse Métropole, Bordeaux Métropole, Grand Lyon, Grenoble-Annecy, Eurométropole de Strasbourg, Nantes Métropole, Métropole européenne de Lille, Montpellier Méditerranée Métropole et Métropole de Rennes.

<sup>7</sup> Cette activité de promotion ne présente pas de risque commercial : Altareit porte uniquement un risque technique mesuré.

<sup>8</sup> AltaFund est un fonds d'investissement discrétionnaire créé en 2011 dont Altareit est l'un des contributeurs aux côtés d'institutionnels de premier plan.

## 1.1.1 Logement

### STRATEGIE

2<sup>ème</sup> promoteur résidentiel français<sup>9</sup>, Altareit vise un objectif de 18 000 à 20 000 lots vendus par an à terme.

#### Un ciblage territorial pertinent

La stratégie géographique du Groupe vise à détenir des positions fortes sur les territoires des grandes métropoles régionales les plus dynamiques<sup>10</sup>, ainsi que sur des villes de taille moyenne de façon ciblée, où le besoin de logements est le plus important. La totalité de l'offre à la vente et du portefeuille foncier est ainsi située dans les zones tendues.

#### Une stratégie multimarques et multiproduits

Les différentes marques du Groupe (Cogedim, Pitch Promotion, Histoire & Patrimoine, Woodeum, Severini et Cogedim Club) sont dotées d'une autonomie opérationnelle tout en bénéficiant de la puissance du Groupe (stratégie, finances, supports).

Altareit apporte ainsi une réponse pertinente à tous les segments du marché et à toutes les typologies de clients :

- Haut de gamme : des produits se définissant par une exigence élevée en termes de localisation, d'architecture et de qualité ;
- Milieu et entrée de gamme : des programmes conçus pour répondre au besoin de logements adaptés tant à l'accession (prix maîtrisés) qu'à l'investissement particulier d'une part, aux enjeux des bailleurs sociaux d'autre part, et des investisseurs institutionnels ;
- Résidences Services : Altareit conçoit et gère notamment sous la marque Cogedim Club®, des résidences services à destination des seniors actifs alliant une localisation au cœur des villes et un éventail de services à la carte ;
- Produits de réhabilitation du patrimoine : sous la marque Histoire & Patrimoine, le Groupe propose une offre de produits en Monuments Historiques, Malraux et Déficit Foncier ;
- Ventes en démembrement : le Groupe développe des programmes en Usufruit Locatif Social. Ils offrent un produit patrimonial alternatif pour les investisseurs privés, tout en répondant aux besoins de logement social en zones tendues, et apportent ainsi des solutions alternatives aux collectivités ;
- Promotion résidentielle à structure bois sous la marque Woodeum, leader de la promotion décarbonée en France et filiale du Groupe à 50%.

<sup>9</sup> Source : Classement des Promoteurs réalisé par Innovapresse qui analyse et compare les volumes d'activité, le nombre de logements ou de mètres carrés de bureaux produits, ou encore les résultats financiers des principaux promoteurs immobiliers privés. La 31<sup>ème</sup> édition réalisé en juin 2019 a porté sur 60 des principaux acteurs du secteur.

<sup>10</sup> Grand Paris, Métropole Nice Côte d'Azur, Marseille-Aix-Toulon, Toulouse Métropole, Grand Lyon, Grenoble-Annecy, Nantes Métropole, Bordeaux Métropole, Eurométropole de Strasbourg, Métropole européenne de Lille, Montpellier Méditerranée Métropole et Rennes Métropole.

## Le client au cœur de la démarche

Le Groupe se distingue par le niveau d'écoute qu'il porte aux attentes de ses clients pour développer ses gammes de produits. Cogedim est ainsi depuis trois ans consécutifs le promoteur immobilier « Elu Service Client de l'Année » pour le niveau de service et de qualité de sa relation clients.

### ACTIVITE DU SEMESTRE

#### Impacts du confinement sur l'activité du semestre

Malgré la baisse des contacts commerciaux durant le confinement (fermeture des bureaux de vente à compter du 16 mars), la mobilisation des équipes a permis de maintenir l'activité commerciale à un niveau d'environ 30% de l'activité normale, pour les ventes aux particuliers.

Le Groupe a utilisé à plein ses outils digitaux, et notamment la e-réservation permettant de contractualiser online les ventes dans des conditions sécurisées.

Les ventes notariées ont en revanche connu un arrêt quasi-total, malgré le décret permettant de signer des actes à distance dont l'impact a été relativement marginal. Ces dernières ont fortement repris à partir de mi-mai.

En parallèle, la quasi-totalité des quelques 300 chantiers en cours a connu un arrêt entre fin mars et mi-mai.

#### Accords auprès de grands institutionnels

Le Groupe et CDC Habitat<sup>11</sup> ont signé fin avril un premier accord portant sur la vente d'environ 3 500 lots pour un montant de 825 millions d'euros HT<sup>12</sup> à 100%. Cet accord, qui concerne en majorité des programmes au stade « Permis de construire obtenu », a été régularisé<sup>13</sup> à 70% à fin juin et à près de 80% à fin juillet.

A ce montant, il convient d'ajouter 72 millions d'euros de ventes réalisées par Woodeum, filiale du Groupe à 50%.

Fin juillet, le Groupe a conclu un second accord avec CDC Habitat portant sur un peu plus de 1 070 lots pour un montant de 186,5 millions d'euros HT, qui seront régularisés entre fin 2020 et début 2021.

#### Réservations<sup>14</sup> : 1 921 M€ (+30%)

Placements	S1 2020	S1 2019	Var.
Particuliers - Accession	347 M€	503 M€	(31)%
Particuliers - Investissement	345 M€	589 M€	(41)%
Ventes en bloc	1 228 M€	390 M€	x3,1
<b>Total en valeur (TTC)</b>	<b>1 921 M€</b>	<b>1 482 M€</b>	<b>+30%</b>
<i>Dont MEE en QP</i>	<i>92 M€</i>	<i>75 M€</i>	<i>+23%</i>
Particuliers - Accession	946 lots	1 438 lots	(34)%
Particuliers - Investissement	1 238 lots	2 285 lots	(46)%
Ventes en bloc	4 483 lots	1 613 lots	x2,8
<b>Total en lots</b>	<b>6 667 lots</b>	<b>5 336 lots</b>	<b>+25%</b>

<sup>11</sup> Agissant pour le compte de ses propres fonds ainsi que de ceux d'autres investisseurs résidentiels.

<sup>12</sup> Soit près de 1 milliard d'euros de placements TTC.

<sup>13</sup> Sur les 825 M€ HT, 574 M€ ont été régularisés avant fin juin, et 76 M€ en juillet. Le solde est constitué de lots régularisables d'ici la fin de l'année.

<sup>14</sup> Réservations nettes des désistements, en euros TTC quand exprimées en valeur. Placements à 100%, à l'exception des opérations en contrôle conjoint pris en quote-part (dont Woodeum).

## Régularisations notariées : 1 883 M€ (+94%)

L'engagement définitif d'un client se matérialise juridiquement lors de la signature notariée, qui vient régulariser un contrat de réservation.

Une campagne de régularisations notariée s'est déroulée en juin alors que les clients et offices notariaux sortaient à peine de confinement, et que les études disposaient d'une capacité encore réduite à enregistrer les transactions.

Les régularisations ont quasiment doublé sur le semestre, et progressent de +23% hors impact du 1<sup>er</sup> accord CDC Habitat.

En M€ TTC	S1 2020	%	S1 2019	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	1 168	62%	637	34%	+83%
Haut de gamme	641	34%	242	13%	x2,6
Résidences Services	40	2%	53	3%	(25)%
Rénovation / Réhabilitation	34	2%	41	2%	(17)%
<b>Total</b>	<b>1 883</b>		<b>973</b>		<b>+94%</b>

La campagne de régularisation a ainsi été très forte :

- tant auprès des clients particuliers avec 809 millions d'euros régularisés durant le semestre, soit un niveau similaire à celui de 2019 (799 millions d'euros) ;
- qu'auprès des clients institutionnels avec 1 074 millions d'euros régularisés (contre 174 millions d'euros en 2019), qui comprend notamment 689 millions d'euros TTC régularisés dans le cadre de l'accord CDC Habitat passé en avril.

## Chantiers en cours

Les 300 chantiers en cours de construction ont redémarré à partir du début du mois de mai. En juin, 100% des chantiers avaient ainsi repris sur un rythme soutenu.

Au premier semestre, le Groupe a livré 54 opérations (3 914 lots) et 285 chantiers sont en cours à fin juin.

## Chiffre d'affaires à l'avancement

Le chiffre d'affaires à l'avancement est comptabilisé à la fois en fonction de l'avancement commercial (régularisations notariées) et de l'avancement technique (avancement des chantiers).

La mobilisation des équipes sur les régularisations notariées (avancement commercial) a largement compensé le retard pris sur l'avancement technique des chantiers. Ceci explique la forte croissance du chiffre d'affaires de ce semestre, qui s'élève à 1 070 millions d'euros (+20%) malgré la crise sanitaire.

En M€ HT	S1 2020	%	S1 2019	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	729	68%	646	72%	+13%
Haut de gamme	303	28%	202	23%	+50%
Résidences Services	16	1%	29	3%	(45)%
Rénovation / Réhabilitation	21	2%	17	2%	+24%
<b>Total</b>	<b>1 070</b>		<b>894</b>		<b>+20%</b>

## Backlog : 4 205 M€ (+11%)

Le backlog correspond au chiffre d'affaires hors taxe non encore comptabilisé sur des ventes déjà effectuées. Il se décompose en deux :

- Backlog sur ventes actées (régularisées) : chiffre d'affaires restant à appréhender à l'avancement de la construction. Il n'existe aucun aléa commercial sur cette partie du backlog.
- Backlog sur ventes réservées (non encore régularisées) : chiffre d'affaires des ventes à régulariser. Il subsiste un aléa commercial sur cette partie (désistement du client).

En M€ HT	30/06/2020	31/12/2019	Var.
CA acté non avancé	2 188	1 722	+27%
CA réservé non acté	2 017	2 057	(2)%
<b>Backlog</b>	<b>4 205</b>	<b>3 778</b>	<b>+11%</b>
<i>Dont MEE en QP</i>	259	258	ns
<i>En nombre de mois</i>	21	20	

Le backlog progresse de +11% durant le semestre à 4 205 millions d'euros. Il s'améliore également en qualité, avec une composante « Backlog sur ventes actées » en forte progression (+27% à 2 188 millions d'euros).

## Offre à la vente<sup>15</sup> et portefeuille foncier<sup>16</sup>

En M€ TTC du CA potentiel	30/06/2020	Nb. mois	31/12/2019	Var.
Offre à la vente	1 784	6	2 104	(15)%
Portefeuille foncier	11 641	38	10 659	+9%
<b>Pipeline</b>	<b>13 425</b>	<b>43</b>	<b>12 764</b>	<b>+5%</b>
<i>En nb de lots</i>	51 240		48 885	+5%
<i>En m<sup>2</sup></i>	2 870 000		2 737 600	+5%

Ce semestre, l'offre à la vente est impactée par la forte croissance des réservations combinée au décalage desancements commerciaux.

Malgré la sélectivité sur les nouvelles opérations, le portefeuille foncier progresse de +9%. Il permettra d'alimenter l'offre à la vente au cours des prochains mois.

Au total, le pipeline Logement a progressé de +5%.

## Gestion des risques

Au 30 juin 2020, l'offre à la vente s'élève à près de 1,8 milliard d'euros TTC (soit 6 mois d'activité), et se répartit comme suit selon le stade d'avancement des opérations :

En M€	Chantier non lancé	Chantier en cours	En stock	Total
<b>Montants engagés HT</b>	<b>193</b>	<b>811</b>	<b>23</b>	<b>1 028</b>
<i>Dont déjà décaissé (a)</i>	193	380	23	597
<b>Offre à la vente TTC (b)</b>	<b>444</b>	<b>1 294</b>	<b>45</b>	<b>1 784</b>
<i>En %</i>	25%	73%	2%	100%
<i>Dont à livrer</i>	<i>en 2020</i>	50		
	<i>en 2021</i>	164		
	<i>≥ 2022</i>	1 088		

(a) Montant total déjà dépensé sur les opérations concernées, hors taxes.

(b) En chiffre d'affaires TTC.

lancement n'a pas encore eu lieu (en valeur TTC du CA potentiel quand exprimé en euros).

<sup>15</sup> Lots disponibles à la vente (valeur TTC ou nombre).

<sup>16</sup> Portefeuille foncier constitué des projets maîtrisés (par le biais d'une promesse de vente, très majoritairement sous forme unilatérale), dont le

## Gestion des engagements fonciers

25% de l'offre à la vente concerne des programmes dont la construction n'a pas encore été lancée et pour lesquels les montants engagés correspondent essentiellement à des frais d'études, de publicité et d'indemnités d'immobilisation (ou cautions) versés dans le cadre des promesses sur le foncier, et plus récemment au coût du foncier.

73% de l'offre est actuellement en cours de construction, dont une part limitée correspond à des lots à livrer d'ici fin 2020 (50 millions d'euros, soit moins de 3% de l'offre totale).

Le montant du stock de produits finis n'est pas significatif (2% de l'offre totale).

Cette répartition des opérations par stade d'avancement est le reflet des critères en vigueur dans le Groupe :

- la volonté de privilégier la signature de fonciers sous promesse de vente unilatérale plutôt que des promesses synallagmatiques ;
- un accord requis du comité des engagements à toutes les étapes de l'opération : signature de la promesse, mise en commercialisation, acquisition du foncier et démarrage des travaux ;
- une forte pré-commercialisation requise lors de l'acquisition du foncier ;
- l'abandon ou la renégociation des opérations dont le taux de pré-commercialisation serait en-deçà du plan validé en comité.

## 1.1.2 Immobilier d'entreprise

### STRATEGIE

L'immobilier d'entreprise doit répondre aux nouveaux usages et aux attentes des salariés en matière de qualité de vie au travail (travail collaboratif, espaces d'agrément inspirés des codes du résidentiel). Il doit également incarner l'attractivité de la marque employeur de son occupant.

Altareit a développé ces dix dernières années des immeubles devenus de véritables emblèmes de la culture d'entreprise de leurs utilisateurs, tant pour leur signature architecturale que pour leur performance environnementale, leur connectivité et leur flexibilité (Tour First à La Défense, Kosmo à Neuilly-sur-Seine, Bridge à Issy-les-Moulineaux ou encore Richelieu, nouveau siège social d'Altaarea à Paris).

Pour garantir la valeur de ses projets dans le temps, le Groupe fait le choix de privilégier les emplacements centraux, hyperconnectés et ouverts sur la ville. Il intègre également parmi ses opérations la composante bureau des programmes mixtes, répondant ainsi aux attentes des collectivités locales.

Le Groupe anticipe les nouvelles attentes utilisateurs et investisseurs avec l'aide de la cellule de R&D interne :

- bureaux « où l'on serait mieux qu'à la maison » : connections parfaites, cybersécurité, confort acoustique optimal, fibre optique pour chaque poste et autres avantages que l'on ne peut pas trouver chez soi ;
- prise en compte des facteurs sanitaires : ajout d'espaces extérieurs, systèmes de ventilations performants alliés à des ouvertures de fenêtres sécurisées ;
- flexibilité et modularité des espaces ;
- organisation des immeubles pour permettre des horaires étendus de travail ;
- ouverture sur la ville avec le développement de commerces de proximité au pied des bureaux...

Acteur global de la Ville, bénéficiant en outre d'un bilan solide et d'une forte liquidité, Altaarea sera en mesure d'accompagner les demandes nouvelles des utilisateurs pour saisir les opportunités de transformation d'actifs dans un contexte profondément renouvelé.

### Un modèle de promoteur investisseur

Altareit intervient sur le marché de l'immobilier d'entreprise de façon très significative et pour un risque contrôlé :

- en tant que promoteur<sup>17</sup> sous forme de contrats de VEFA (vente en l'état futur d'achèvement), de BEFA (bail en l'état futur d'achèvement) ou encore de CPI (contrat de promotion immobilière), avec une position particulièrement forte sur le marché des « clé-en-main » utilisateurs, ou dans le cadre de contrats de MOD (maîtrise d'ouvrage déléguée) ;
- ou en tant qu'investisseur, en direct ou via AltaFund<sup>18</sup>, pour des actifs à fort potentiel (localisation *prime*) en vue de leur cession une fois redéveloppés<sup>19</sup>.

<sup>17</sup> Cette activité de promotion ne présente pas de risque commercial : Altareit porte uniquement un risque technique mesuré.

<sup>18</sup> AltaFund est un fonds d'investissement discrétionnaire créé en 2011 dont Altareit est l'un des contributeurs aux côtés d'institutionnels de premier plan.

<sup>19</sup> Revente en blanc ou loué.

Le Groupe est systématiquement promoteur des opérations sur lesquelles il est également investisseur et gestionnaire<sup>20</sup>.

Altareit est ainsi susceptible d'intervenir tout au long de la chaîne de création de valeur, avec un modèle de revenus diversifiés : marges de promotion à l'avancement, loyers, plus-values de cession, honoraires...

### Une double stratégie de diversification

En termes d'organisation, Altareit est structuré pour adresser deux marchés complémentaires :

- sur le Grand Paris : dans un contexte de valeurs élevées et de rareté foncière, le Groupe intervient (généralement en partenariat) sur des projets à forte intensité capitalistique, ou bien alternativement en tant que prestataire afin d'accompagner les grands investisseurs et utilisateurs ;

## ACTIVITE DU SEMESTRE

### Impact du confinement sur l'activité

Le principal impact du confinement a été la mise à l'arrêt de la majorité des chantiers en cours. Les travaux ont été ralentis sans jamais avoir été arrêtés sur deux grands chantiers : Bridge à Issy-les-Moulineaux (futur siège social d'Orange) et Richelieu, nouveau siège social d'Altarea.

Les chantiers ont repris progressivement et sur un rythme plus lent à partir de mi-avril, avec pour conséquence principale un report des dates de livraison des projets et un décalage de résultat notamment de 2020 sur 2021.

### Placements

Au 1<sup>er</sup> semestre 2020, le Groupe a placé 88 millions d'euros à Paris et en Régions, dont la vente en VEFA des 9 700 m<sup>2</sup> de bureaux du grand projet mixte Bobigny-La Place.

### Pipeline : 67 projets en développement

Au 30/06/2020	Nb	Surface à 100% (m <sup>2</sup> )	CA HT M€	Valeur potentielle à 100% (M€ HT)
Investissements (a)	4	112 600	428	963
Promotion CPI / VEFA	61	1 319 200	3 008	3 008
Dont Bureau	53	680 800	2 543	2 543
Dont Logistique	8	638 400	465	465
MOD (c)	2	5 200	39	39
<b>Total</b>	<b>67</b>	<b>1 437 000</b>	<b>3 475</b>	<b>4 010</b>

(a) Valeur potentielle : valeur de marché hors droits des projets à date de cession, détenus en direct ou via AltaFund.

(b) Projets à destination des clients « 100% externes » uniquement. Valeur potentielle = montant HT des contrats de CPI/VEFA signés ou estimés, à 100%.

(c) CA HT = Valeur potentielle = honoraires de MOD capitalisés.

Compte tenu de la période de confinement, le pipeline a peu évolué ce semestre, enregistrant principalement la sortie de l'opération Richelieu.

- dans les grandes métropoles régionales : il intervient sur des opérations de promotion (VEFA ou CPI) généralement « sourcées » grâce au maillage territorial Logement.

### Typologie et qualité des produits

Le Groupe développe une large gamme de produits : bureaux multi-occupants, sièges sociaux, plateformes logistiques, hôtels, grandes écoles, établissements hospitaliers...

Le fonds d'investissement Logistique, créé fin 2017 par Pitch Promotion, a permis au Groupe de devenir un acteur majeur de la logistique en France avec près de 640 000 m<sup>2</sup> en développement fin juin 2020 (12% du pipeline en valeur potentielle).

Que ce soit pour des projets tertiaires neufs ou des restructurations complexes, toutes les opérations du Groupe intègrent à la fois une exigence de haute qualité environnementale, la modularité et le multi-usages.

### Livraisons

Les travaux de restructuration du nouveau siège social d'Altarea situé au 87 rue de Richelieu à Paris se sont achevés ce semestre malgré le confinement et les 1 300 collaborateurs franciliens du Groupe s'y sont installés progressivement au mois de juin 2020 permettant une reprise de l'activité en présentiel.

Le Groupe a également livré plusieurs opérations en Régions dont l'Hôtel Okko 4\* à Toulon et le siège social d'Enedis Limousin dans le Parc Ester Technopole à Limoges.

### Approvisionnements

Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2020, le Groupe a signé plusieurs opérations en régions pour un total de 34 000 m<sup>2</sup>, dont un bâtiment à destination de l'Unedic de 11 000 m<sup>2</sup> à Marseille.

### Focus « Investissements »

A fin juin 2020, Altareit développe 4 opérations d'investissement dont le portage est partagé avec des investisseurs institutionnels de premier plan.

Le prix de revient de ces projets est de 797 millions d'euros à 100% (174 millions d'euros HT en part du Groupe) pour un potentiel de valeur de 963 millions d'euros (prix de vente estimé).

### Backlog<sup>21</sup>

En M€	30/06/2020	31/12/2019	Var.
VEFA/CPI	537	668	(20)%
Dont MEE en quote-part	58	73	-
Honoraires (MOD)	9	9	-
<b>Total</b>	<b>546</b>	<b>677</b>	<b>(19)%</b>

encore régularisés par acte notarié (CPI signés) et honoraires à recevoir de tiers sur contrats signés.

<sup>20</sup> Dans le cadre de contrats de commercialisation, de cession, d'asset ou encore de fund management.

<sup>21</sup> Le backlog Promotion Immobilier d'entreprise est composé des ventes notariées HT restant à comptabiliser à l'avancement, placements HT non



## Engagements au 30 juin 2020

Pour les opérations d'investissement, les engagements du Groupe correspondent aux obligations d'apports de fonds propres dans les opérations.

Pour les opérations de promotion, les engagements sont limités au montant des études pour les projets en cours de montage. Pour les projets en cours de réalisation, les engagements financiers sont couverts par les appels de fonds (sauf opérations « en blanc »).

Au 30 juin 2020, le niveau d'engagement du Groupe en Immobilier d'entreprise sur des projets non loués ou non vendus s'élève à moins de 100 millions d'euros en quote-part.

### Détails du pipeline au 30 juin 2020

	Typologie	Surface (m <sup>2</sup> )	CA HT (M€) (a)	Valeur potentielle à 100% (M€ HT) (b)	Avancement (c)
Landscape (La Défense)	CPI	67 400			Travaux en cours
Tour Eria (La Défense)	CPI	25 000			Travaux en cours
Cocktail (La Défense)	CPI	18 100			Maitrisé
Saussure (Paris)	MOD	2 100			Maitrisé
<b>Projets d'investissements Groupe (4 opérations)</b>		<b>112 600</b>	<b>428</b>	<b>963</b>	
Bridge (Issy-les-Moulineaux)	CPI	57 900			Travaux en cours
Bassins à Flot (Bordeaux)	VEFA	49 500			Travaux en cours
Convergence (Rueil Malmaison)	VEFA	25 400			Travaux en cours
Orange (Lyon)	CPI	25 900			Travaux en cours
Cœur de Ville - Immeuble Hugo (Issy-les-Mx)	CPI	25 700			Travaux en cours
Cœur de Ville - Immeuble Leclerc & Vernet	CPI	15 200			Travaux en cours
<i>Autres projets Bureau (11 opérations)</i>	<i>CPI / VEFA</i>	<i>100 400</i>			<i>Travaux en cours</i>
Belvédère (Bordeaux)	VEFA	50 000			Travaux en cours
Amazing Amazones (Nantes)	VEFA	19 700			Maitrisé
EM Lyon Business School (Lyon)	CPI	29 400			Maitrisé
<i>Autres projets Bureau (33 opérations)</i>	<i>CPI / VEFA</i>	<i>281 700</i>			<i>Maitrisés</i>
Hexahub Atlantique (Nantes)	CPI	46 400			Travaux en cours
<i>Autres projets Logistique (2 opérations)</i>	<i>CPI / VEFA</i>	<i>62 200</i>			<i>Travaux en cours</i>
<i>Autres projets Logistique (5 opérations)</i>	<i>CPI / VEFA</i>	<i>529 800</i>			<i>Maitrisés</i>
<b>Projets « 100% externes » (61 opérations)</b>		<b>1 319 200</b>	<b>3 008</b>	<b>3 008</b>	
<b>Total Portefeuille Invest / VEFA / CPI (65 opérations)</b>		<b>1 431 800</b>	<b>3 436</b>	<b>3 971</b>	
<b>Portefeuille MOD (2 opérations)</b>		<b>5 200</b>	<b>39</b>	<b>39</b>	
<b>Total Portefeuille Promotion (67 opérations)</b>		<b>1 437 000</b>	<b>3 475</b>	<b>4 010</b>	

(a) CPI/VEFA : montant HT des contrats signés ou estimés, à 100%. MOD : honoraires capitalisés.

(b) Investissements : valeur de marché potentielle hors droits à date de cession pour les opérations d'investissement (à 100%). VEFA/CPI : montant HT des contrats signés ou estimés pour les autres opérations de promotion (à 100%, ou en quote-part pour les projets en contrôle conjoint). MOD : honoraires capitalisés.

(c) Projets maitrisés : projets partiellement ou totalement autorisés, dont le foncier est acquis ou sous promesse, mais dont la construction n'a pas encore été lancée.

## 1.2 Résultats financiers

Le chiffre d'affaires<sup>22</sup> consolidé du 1er semestre 2020 s'élève à 1 273,4 millions d'euros en croissance de +9,1% sur un an, porté par la forte croissance du Logement (+19,5%).

Le résultat opérationnel (FFO) progresse de +8,1% à 80,6 millions d'euros.

Le résultat net récurrent (FFO)<sup>23</sup> part du Groupe s'élève à 57,0 millions d'euros fin juin en progression de +6,5%, soit 32,61 € par action.

En M€	Logement	Immobilier d'entreprise	Diversification	Autres Corporate	Cash-Flow courant des opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction	TOTAL
<b>Chiffre d'affaires et prest. de serv. ext.</b>	<b>1 074,2</b>	<b>199,2</b>	-	-	<b>1 273,4</b>	-	<b>1 273,4</b>
<i>Variation vs 30/06/2019</i>	+19,5%	(25,3)%	na	na	+9,1%		+9,1%
Loyers nets	-	-	-	-	-	-	-
Marge immobilière	88,6	10,5	-	-	99,1	(0,3)	98,8
Prestations de services externes	4,7	2,7	-	-	7,4	-	7,4
<b>Revenus nets</b>	<b>93,3</b>	<b>13,2</b>	-	-	<b>106,5</b>	<b>(0,3)</b>	<b>106,2</b>
<i>Variation vs 30/06/2019</i>	(0,1)%	(47,1)%	na	na	(10,5)%		(10,7)%
Production immobilisée et stockée	76,3	5,6	-	-	81,9	-	81,9
Charges d'exploitation	(99,3)	(14,8)	(0,8)	(1,2)	(116,1)	(8,1)	(124,2)
<b>Frais de structure</b>	<b>(23,0)</b>	<b>(9,3)</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(34,2)</b>	<b>(8,1)</b>	<b>(42,3)</b>
Contributions des sociétés MEE	7,6	0,7	-	-	8,3	(2,5)	5,8
Gains/Pertes sur cessions d'actifs Diversification	-	-	-	-	-	(0,1)	(0,1)
Var. valeurs Immeuble de placement	-	-	-	-	-	-	-
Charges calculées et frais de transaction	-	-	-	-	-	(14,1)	(14,1)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>77,9</b>	<b>4,7</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>80,6</b>	<b>(25,0)</b>	<b>55,5</b>
<i>Variation vs 30/06/2019</i>	+39,4%	(72,4)%	na	na	+8,1%		+7,0%
Coût de l'endettement net	(4,1)	(3,2)	(0,0)	-	(7,3)	(1,2)	(8,5)
Autres résultats financiers	(1,1)	(0,2)	(0,1)	(0,9)	(2,3)	-	(2,3)
Gains / pertes sur val. des instruments fin.	-	-	-	-	-	0,6	0,6
Résultats de cession des participations	-	-	-	-	-	(0,2)	(0,2)
Impôts	(3,9)	(0,2)	-	-	(4,1)	(8,5)	(12,6)
<b>Résultat net</b>	<b>68,7</b>	<b>1,1</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(2,1)</b>	<b>66,8</b>	<b>(34,3)</b>	<b>32,5</b>
Minoritaires	(10,2)	0,4	0,0	-	(9,8)	(0,1)	(9,9)
<b>Résultat net, part du Groupe</b>	<b>58,6</b>	<b>1,5</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(2,1)</b>	<b>57,0</b>	<b>(34,4)</b>	<b>22,7</b>
<i>Variation vs 30/06/2019</i>	+59,2%	(90,1)%	na	na	+6,5%		
<i>Nombre moyen d'actions dilué</i>					1 748 438		
<b>Résultat net, part du Groupe par action</b>					<b>32,61</b>		
<i>Variation vs 30/06/2019</i>					+6,5%		

<sup>22</sup> Fund from operations, ou Cash-flow courant des opérations : correspond au résultat net hors les variations de valeur, les charges calculées les frais de transaction et les variations d'impôt différé.

<sup>23</sup> Fund from operations, ou Cash-flow courant des opérations : correspond au résultat net hors les variations de valeur, les charges calculées les frais de transaction et les variations d'impôt différé.

## FFO Logement

En M€	S1 2020	S1 2019	
Chiffre d'affaires à l'avancement	1069,5	893,9	+19,6%
Coût des ventes et autres charges	(980,9)	(805,8)	
<b>Marge immobilière Logement</b>	<b>88,6</b>	<b>88,1</b>	+0,6%
% du chiffre d'affaires	8,3%	9,9%	
Prestations de services externes	4,7	5,3	
Production stockée	76,3	58,2	
Charges d'exploitation	(99,3)	(105,1)	
Contribution des sociétés MEE	7,6	9,4	
<b>Résultat opérationnel Logement</b>	<b>77,9</b>	<b>55,9</b>	+39,4%
% du chiffre d'affaires	7,3%	6,3%	
Coût de l'endettement net	(4,1)	(8,3)	
Autres résultats financiers	(1,1)	-	
Impôt sur les sociétés	(3,9)	(1,9)	
Minoritaires	(10,2)	(9,0)	
<b>FFO Logement</b>	<b>58,6</b>	<b>36,8</b>	+59,2%

En Logement, le chiffre d'affaires à l'avancement est en forte hausse (+19,6%) : le taux d'avancement commercial lié aux régularisations a en effet largement compensé le retard d'avancement technique résultant de l'arrêt des chantiers durant le confinement.

La baisse du taux de marge immobilière découle de l'évolution du mix produits, avec une part plus importante de ventes en bloc (à marges plus faibles).

La croissance du résultat opérationnel reflète à la fois la maîtrise des frais généraux mise en œuvre par le Groupe, et la contribution significative des honoraires générés par la régularisation des ventes en bloc (production stockée).

## FFO Immobilier d'entreprise

En M€	S1 2020	S1 2019	
Chiffre d'affaires à l'avancement	196,5	260,0	(24,4)%
Coût des ventes et autres charges	(186,0)	(241,8)	
<b>Marge immobilière IE</b>	<b>10,5</b>	<b>18,2</b>	(42,2)%
% du chiffre d'affaires	5,4%	7,0%	
Prestations de services externes	2,7	6,7	
Production stockée	5,6	5,0	
Charges d'exploitation	(14,8)	(15,4)	
Contribution des sociétés MEE	0,7	2,4	
<b>Résultat opérationnel IE</b>	<b>4,7</b>	<b>17,0</b>	(72,4)%
% du (chiffre d'affaires + Prest. serv. ext.)	2,3%	6,4%	
Coût de l'endettement net	(3,2)	(1,4)	
Autres résultats financiers	(0,2)		
Impôt sur les sociétés	(0,2)	(0,7)	
Minoritaires	0,4	0,0	
<b>FFO Immobilier d'entreprise</b>	<b>1,5</b>	<b>14,9</b>	na

En Immobilier d'entreprise, le chiffre d'affaires généré par les opérations de CPI et de VEFA a été significativement impacté par l'arrêt des chantiers durant le confinement.

## 1.3 Ressources financières

### Mise en place de 520 M€ de financements long terme

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020, le Groupe a mis en place 520 millions d'euros de nouveaux financements long terme.

En M€	RCF	Term loan	Total bancaire	Obligataire (a)	Total
New money	237	70	307	80	387
Extension	83	50	133	-	133
<b>Total</b>	<b>320</b>	<b>120</b>	<b>440</b>	<b>80</b>	<b>520</b>

(a) Tap réalisé en juillet 2020 sur la souche Altareit 07/2025, portant coupon fixe de 2,875%.

### Liquidités disponibles : 2,3 Mds€

Au 30 juin 2020, les liquidités disponibles représentent 2 347 millions d'euros (contre 1 772 millions d'euros au 31 décembre 2019), décomposées comme suit :

Disponible (en M€)	Trésorerie	Lignes de crédits non utilisées	Total
Au niveau du Groupe	554	490	1 044
Au niveau des projets	609	694	1 303
<b>Total</b>	<b>1 163</b>	<b>1 184</b>	<b>2 347</b>

Les lignes de crédit non utilisées sont constituées à hauteur de 490 millions d'euros de RCF<sup>24</sup> dont la maturité moyenne est de 4,0 ans, sans aucune échéance au cours des 24 prochains mois.

Au 30 juin 2020, compte-tenu de la situation de liquidité du Groupe d'une part et du maintien de l'accès au marché à court terme d'autre part, aucun RCF n'est tiré. Le Groupe n'envisage pas d'y avoir recours avant plusieurs mois.

### Financements court et moyen termes

Au 30 juin 2020, Altareit dispose d'un programme NEU CP<sup>25</sup> de 409,0 millions d'euros (échéance inférieure ou égale à 1 an) et d'un programme NEU MTN<sup>26</sup> de 85,0 millions d'euros (échéance supérieure à 1 an).

<sup>24</sup> Revolving credit facilities (autorisations de crédit confirmées).

<sup>25</sup> NEU CP (Negotiable European Commercial Paper).

<sup>26</sup> NEU MTN (Negotiable European Medium Term Note).

### Baisse de la dette nette : - 87 M€

En M€	30/06/2020	31/12/2019
Term loans bancaires	200	148
RCF	-	-
Marché de crédit (a)	850	666
Dettes promotion	189	205
<b>Dettes brutes bancaires et obligataires</b>	<b>1 239</b>	<b>1 019</b>
Disponibilités	(992)	(685)
<b>Dettes nettes bancaires et obligataires</b>	<b>247</b>	<b>334</b>

(a) Ce montant inclut la dette obligataire, ainsi que 494 millions d'euros de NEU CP et NEU MTN.

La dette nette bancaire et obligataire du Groupe s'élève à 247 millions d'euros au 30 juin 2020, contre 334 millions d'euros au 31 décembre 2019.

### Notation de crédit BBB

L'agence de notation S&P Global a attribué la notation financière « BBB, assortie d'une perspective négative » tant pour Altarea que pour Altareit, filiale cotée regroupant les activités de promotion du Groupe.

### Ratio ICR<sup>27</sup>

Le ratio ICR d'Altareit ressort à 11x au 30 juin 2020, contre 10x au 31 décembre 2019.

### Covenants applicables

La dette corporate est assortie des covenants consolidés du Groupe Altarea dont Altareit est filiale à hauteur de 99,85% (LTV ≤ 60%, ICR ≥ 2). Altarea les respecte avec une marge de manœuvre importante (LTV à 33,4% et ICR à 8,0x).

Par ailleurs, la dette promotion adossée à des projets est assortie de covenants spécifiques à chaque projet.

	Covenant	30/06/2020	31/12/2019 retraité	Delta
LTV (a)	≤ 60%	33,4%	33,2%	+0,2 pt
ICR (b)	≥ 2,0 x	8,0x	8,9x	(0,9)x

(a) LTV (Loan-to-Value) = Endettement net / Valeur réévaluée du patrimoine droits inclus.

(b) ICR (Interest-Coverage-Ratio) = Résultat opérationnel / Coût de l'endettement net (colonne "Cash-flow courant des opérations").

Le gearing<sup>28</sup> Altareit s'élève à 0,26x au 30 juin 2020, contre 0,36x au 31 décembre 2019.

### Capitaux propres

Les capitaux propres d'Altareit s'établissent à 947,5 millions d'euros au 30 juin 2020, contre 918,0 millions d'euros au 31 décembre 2019, faisant d'Altareit l'un des promoteurs français les plus capitalisés.

<sup>27</sup> ICR = Coût de l'endettement net FFO ramené au résultat opérationnel FFO

<sup>28</sup> Endettement net bancaire et obligataire rapporté aux capitaux propres consolidés.

## Compte de résultat analytique

	30/06/2020			30/06/2019 retraité*		
	Cash-flow courant des Opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées, frais de transaction	Total	Cash-flow courant des Opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées, frais de transaction	Total
<i>En millions d'euros</i>						
Chiffre d'affaires	1 069,5	–	1 069,5	893,9	–	893,9
Coût des ventes et autres charges	(980,9)	(0,3)	(981,2)	(805,8)	–	(805,8)
<b>Marge immobilière</b>	<b>88,6</b>	<b>(0,3)</b>	<b>88,3</b>	<b>88,1</b>	<b>–</b>	<b>88,1</b>
Prestations de services externes	4,7	–	4,7	5,3	–	5,3
Production stockée	76,3	–	76,3	58,2	–	58,2
Charges d'exploitation	(99,3)	(6,6)	(105,9)	(105,1)	(7,0)	(112,1)
<b>Frais de structure nets</b>	<b>(18,3)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>(24,9)</b>	<b>(41,6)</b>	<b>(7,0)</b>	<b>(48,6)</b>
<b>Part des sociétés associées</b>	<b>7,6</b>	<b>(5,9)</b>	<b>1,6</b>	<b>9,4</b>	<b>(2,6)</b>	<b>6,8</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>(10,8)</b>	<b>(10,8)</b>	<b>–</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(8,6)</b>
<b>Indemnités (frais) de transaction</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(0,8)</b>
<b>RESULTAT OPERATIONNEL LOGEMENT</b>	<b>77,9</b>	<b>(23,6)</b>	<b>54,2</b>	<b>55,9</b>	<b>(19,0)</b>	<b>36,9</b>
Chiffre d'affaires	196,5	–	196,5	260,0	–	260,0
Coût des ventes et autres charges	(186,0)	–	(186,0)	(241,8)	–	(241,8)
<b>Marge immobilière</b>	<b>10,5</b>	<b>–</b>	<b>10,5</b>	<b>18,2</b>	<b>–</b>	<b>18,2</b>
Prestations de services externes	2,7	–	2,7	6,7	–	6,7
Production stockée	5,6	–	5,6	5,0	–	5,0
Charges d'exploitation	(14,8)	(1,3)	(16,1)	(15,4)	(1,6)	(16,9)
<b>Frais de structure nets</b>	<b>(6,6)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(7,9)</b>	<b>(3,6)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>(5,2)</b>
<b>Part des sociétés associées</b>	<b>0,7</b>	<b>3,5</b>	<b>4,2</b>	<b>2,4</b>	<b>(0,4)</b>	<b>1,9</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>–</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(1,3)</b>
<b>Gains / Pertes sur valeur des immeubles de placement</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>RESULTAT OPERATIONNEL IMMOBILIER D'ENTREPRISE</b>	<b>4,7</b>	<b>1,2</b>	<b>5,9</b>	<b>17,0</b>	<b>(3,3)</b>	<b>13,7</b>
Revenus locatifs	–	–	–	1,0	–	1,0
Autres charges	–	–	–	(0,5)	–	(0,5)
<b>Loyers nets</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>0,6</b>	<b>–</b>	<b>0,6</b>
Prestations de services externes	–	–	–	–	–	–
Charges d'exploitation	(0,8)	–	(0,8)	2,1	–	2,1
<b>Frais de structure nets</b>	<b>(0,8)</b>	<b>–</b>	<b>(0,8)</b>	<b>2,1</b>	<b>–</b>	<b>2,1</b>
<b>Part des sociétés associées</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>(0,0)</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,0)</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>(2,3)</b>	<b>(2,3)</b>	<b>–</b>	<b>(2,2)</b>	<b>(2,2)</b>
<b>Gains / Pertes sur cessions d'actifs</b>	<b>–</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>–</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,0)</b>
<b>Gains / Pertes sur valeur des immeubles de placement</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>
<b>RESULTAT OPERATIONNEL DIVERSIFICATION</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(3,2)</b>	<b>2,7</b>	<b>(0,2)</b>	<b>2,5</b>
Autres (Corporate)	(1,2)	(0,2)	(1,4)	(1,0)	(0,2)	(1,2)
<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>80,6</b>	<b>(25,0)</b>	<b>55,5</b>	<b>74,5</b>	<b>(22,6)</b>	<b>51,9</b>
Coût de l'endettement net	(7,3)	(1,2)	(8,5)	(8,3)	(0,7)	(9,0)
<b>Autres résultats financiers</b>	<b>(2,3)</b>	<b>–</b>	<b>(2,3)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>–</b>	<b>(1,1)</b>
Actualisation des dettes et créances	–	–	–	–	(0,1)	(0,1)
Variation de valeur et résultats de cession des instruments	–	0,6	0,6	–	(0,0)	(0,0)
Résultats de cession des participations	–	(0,2)	(0,2)	–	(1,6)	(1,6)
<b>RESULTAT AVANT IMPOT</b>	<b>70,9</b>	<b>(25,8)</b>	<b>45,1</b>	<b>65,1</b>	<b>(25,0)</b>	<b>40,1</b>
Impôts sur les sociétés	(4,1)	(8,5)	(12,6)	(2,5)	(6,7)	(9,2)
<b>RESULTAT NET</b>	<b>66,8</b>	<b>(34,3)</b>	<b>32,5</b>	<b>62,6</b>	<b>(31,7)</b>	<b>30,9</b>
Minoritaires	(9,8)	(0,1)	(9,9)	(9,0)	0,1	(8,9)
<b>RESULTAT NET, PART DU GROUPE</b>	<b>57,0</b>	<b>(34,4)</b>	<b>22,7</b>	<b>53,6</b>	<b>(31,6)</b>	<b>22,0</b>
<i>Nombre moyen d'actions après effet dilutif</i>	1 748 438	1 748 438	1 748 438	1 748 475	1 748 475	1 748 475
<b>RESULTAT NET PAR ACTION (€/ACTION), PART DU GROUPE</b>	<b>32,6</b>	<b>(19,7)</b>	<b>13,0</b>	<b>30,6</b>	<b>(18,1)</b>	<b>12,6</b>

\* Retraité au 30 juin 2019 du changement de présentation du Coût de l'endettement.

## Bilan

En millions d'euros	30/06/2020	31/12/2019 retraité
<b>Actifs non courants</b>	<b>814,4</b>	<b>667,5</b>
Immobilisations incorporelles	304,3	303,1
<i>dont Ecart d'acquisition</i>	192,1	192,1
<i>dont Marques</i>	105,4	105,4
<i>dont Relations clientèle</i>	0,3	0,6
<i>dont Autres immobilisations incorporelles</i>	6,5	5,0
Immobilisations corporelles	20,5	18,9
Droits d'utilisation sur Immobilisations corporelles	150,2	21,7
Immeubles de placement	31,1	31,1
<i>dont Immeubles de placement évalués à la juste valeur</i>	4,4	4,1
<i>dont Immeubles de placement évalués au coût</i>	22,0	22,0
<i>dont Droits d'utilisation sur Immeubles de placement</i>	4,6	5,0
Titres et créances sur les sociétés mises en équivalence	261,5	249,7
Actifs financiers non courant	43,7	41,7
Impôt différé actif	3,2	1,3
<b>Actifs courants</b>	<b>3 130,7</b>	<b>3 016,0</b>
Stocks et en-cours nets	835,8	1 051,1
Actifs sur contrats	606,6	564,9
Clients et autres créances	657,2	686,4
Créance d'impôt sur les sociétés	2,8	6,4
Actifs financiers courant	35,8	22,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	992,4	685,0
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>3 945,1</b>	<b>3 683,5</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>947,5</b>	<b>918,0</b>
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires d'Altareit SCA</b>	<b>901,5</b>	<b>881,0</b>
Capital	2,6	2,6
Primes liées au capital	76,3	76,3
Réserves	799,9	721,1
Résultat, part des actionnaires d'Altareit SCA	22,7	81,0
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires minoritaires des filiales</b>	<b>46,1</b>	<b>37,1</b>
Réserves, part des actionnaires minoritaires des filiales	36,2	22,7
Résultat, part des actionnaires minoritaires des filiales	9,9	14,3
<b>Passifs non courants</b>	<b>911,6</b>	<b>704,9</b>
Emprunts et dettes financières à plus d'un an	849,9	652,5
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	346,1	345,7
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	298,4	259,6
<i>dont Titres négociables à moyen terme</i>	55,0	30,0
<i>dont Avances Groupe et associés</i>	3,3	2,8
<i>dont Obligations locatives</i>	147,1	14,3
Provisions long terme	18,0	19,2
Dépôts et cautionnements reçus	1,8	2,1
Impôt différé passif	41,9	31,2
<b>Passifs courants</b>	<b>2 086,0</b>	<b>2 060,5</b>
Emprunts et dettes financières à moins d'un an	641,3	478,6
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	10,1	5,1
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	86,0	91,6
<i>dont Billets de trésorerie (courant)</i>	439,0	285,0
<i>dont Concours bancaires (trésorerie passive)</i>	1,1	2,2
<i>dont Avances Actionnaire, Groupe et associés</i>	95,8	82,5
<i>dont Obligations locatives</i>	9,2	12,2
Passifs sur contrats	198,2	168,8
Dettes fournisseurs et autres dettes	1 242,8	1 407,8
Dettes d'impôt exigible	3,7	5,3
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>3 945,1</b>	<b>3 683,5</b>

Retraité au 31 décembre 2019 du changement de présentation des Actifs financiers courants et non courants.