

# aradei

CAPITAL

Introduction d'Aradei Capital  
à la Bourse de Casablanca

*25 novembre 2020*

# Sommaire

- I. Présentation de la foncière et de son portefeuille d'actifs**
  - i. Aradei Capital : Une forte «Equity Story»
  - ii. Aradei Capital : Une « Growth Story »
- II. Perspectives d'évolution de la foncière**
  - i. Opportunités de croissance pour l'immobilier locatif au Maroc
  - ii. Stratégie de croissance de la foncière
  - iii. Business Plan
- III. Gouvernance et croissance durable**
- IV. Introduction en bourse**
  - i. Valorisation
  - ii. Structuration

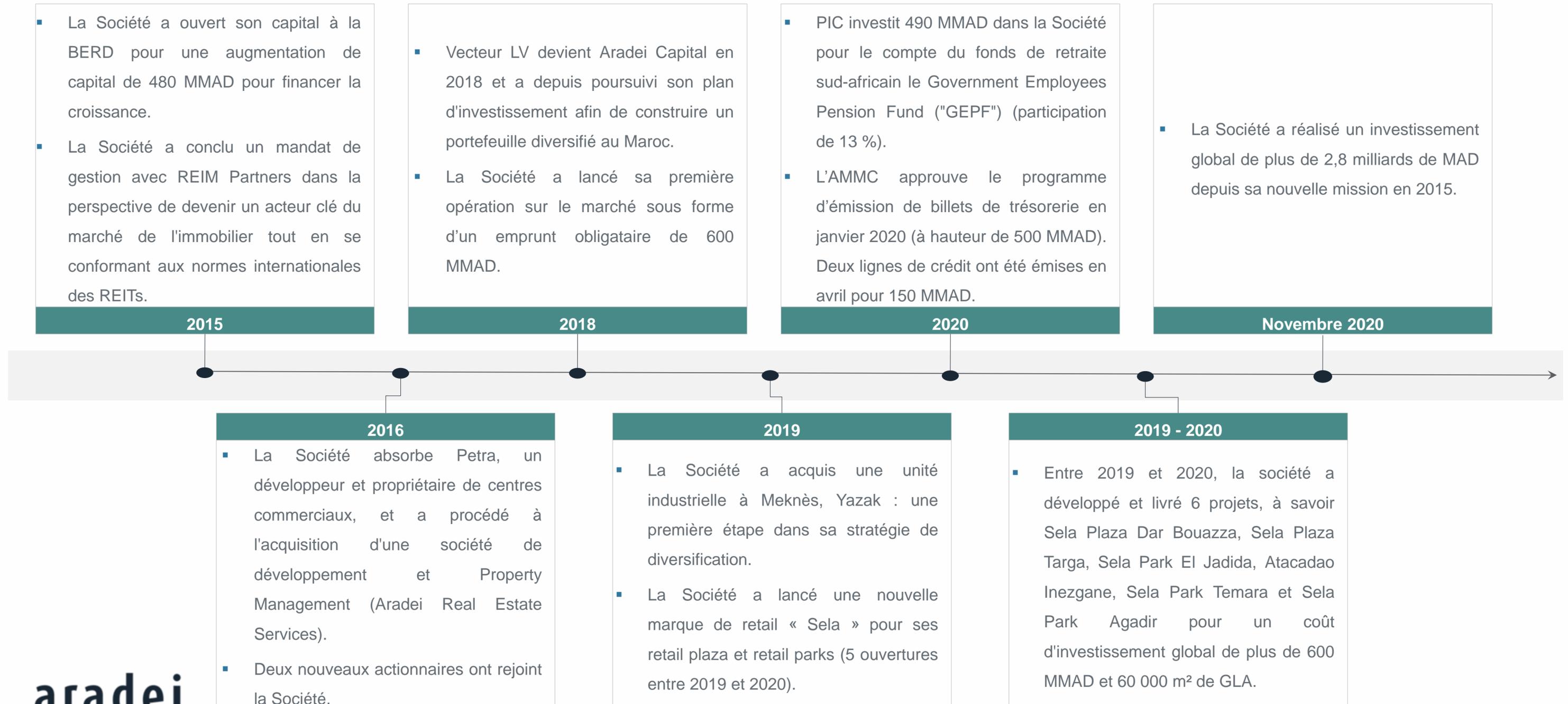
# I. Présentation de la foncière et de son portefeuille d'actifs

- i. Aradei Capital : Une forte « Equity Story »

# Présentation de la foncière et de son portefeuille

## Aradei Capital : Une forte « Equity Story » | Historique de la Société

- Aradei Capital, ex-Vecteur LV, est née de l'externalisation de l'activité immobilière du groupe LabelVie ("LBV") en 2013. LBV est le franchiseur exclusif de Carrefour au Maroc et la deuxième plus grande enseigne de grande distribution du pays.



# Présentation de la foncière et de son portefeuille

Aradei Capital : Une forte « Equity Story » | Vision et Mission

Accompagnée d'actionnaires de renom et de REIM Partners, les fondamentaux d'Aradei Capital s'appuient sur une vision et une mission clairement établies qui guident ses objectifs stratégiques.

## VISION

Devenir un acteur de référence coté de l'immobilier locatif au Maroc offrant un rendement stable et une appréciation du capital à partir d'un portefeuille diversifié d'actifs immobiliers.

## MISSION

Financer, développer, acquérir un portefeuille diversifié d'actifs de rendement de qualité avec une gouvernance aux standards internationaux des REITs pour une introduction en bourse réussie.

# Présentation de la foncière et de son portefeuille

Aradei Capital : Une forte « Equity Story » | Quelques chiffres clés

29

Actifs

15

Villes

343 000

m<sup>2</sup> GLA\*

6.6

Durée résiduelle des  
baux (années)

91%

Taux  
d'occupation

Au 30 Septembre 2020

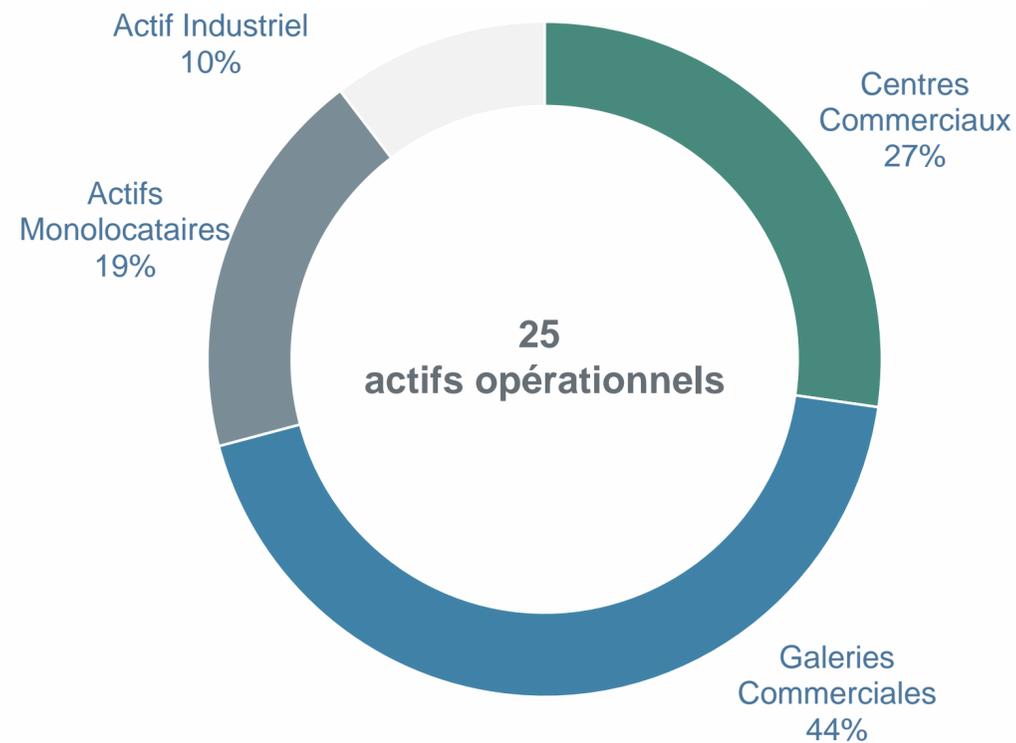
**aradei**  
CAPITAL

\*Gross Leasable Area (surface commerciale utile)

# Présentation de la foncière et de son portefeuille

## Aradei Capital : Une forte « Equity Story » | Composition du portefeuille

### Typologie d'actifs (GLA)



Au 30 Septembre 2020

➤ Aradei Capital détient 3 types d'actifs avec un éventail diversifié de locataires :

3 Centres Commerciaux

14 Galeries Commerciales

8 Actifs Monolocataires

Dont 1 Actif Industriel

➤ La société possède également 4 terrains nus pour une surface totale d'environ 194,390 m<sup>2</sup> à travers plusieurs villes du Royaume.

### Principaux locataires



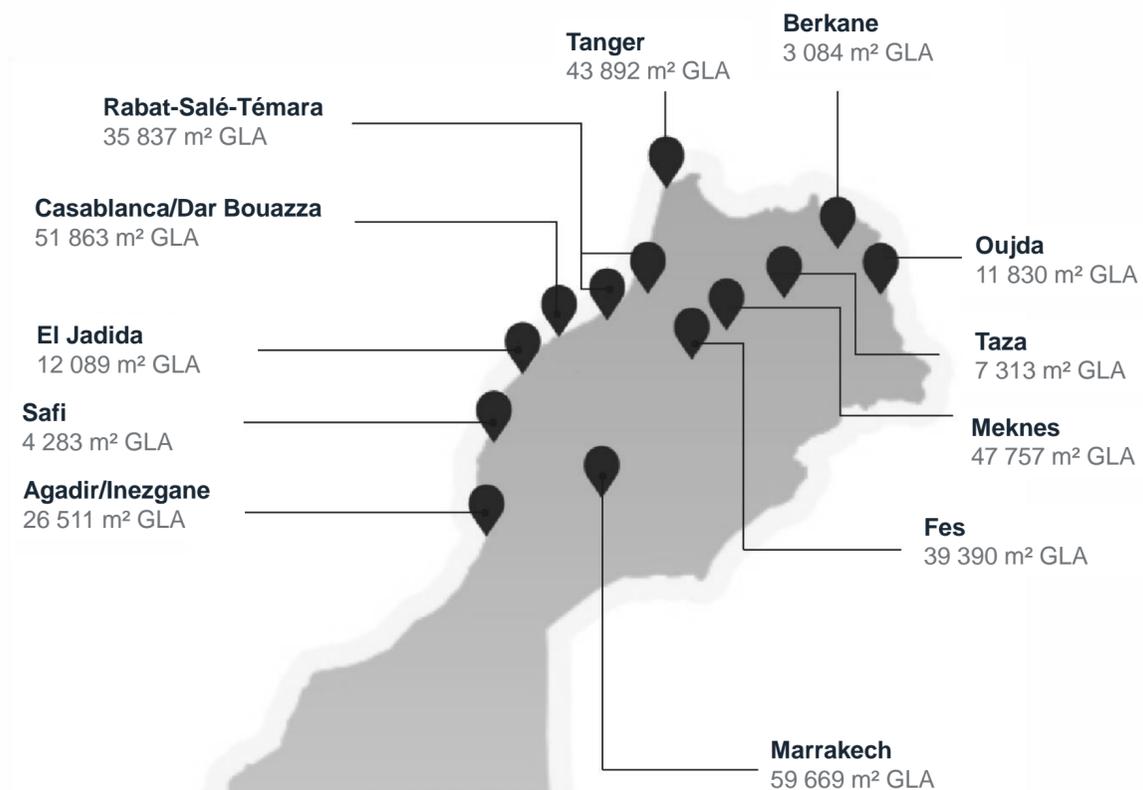
### Un portefeuille en croissance et un objectif de diversification au-delà de l'immobilier locatif

Aradei Capital vise à diversifier son portefeuille à travers de nouvelles catégories d'actifs telles que l'industrie, la logistique, les bureaux, l'éducation, la santé.

# Présentation de la foncière et de son portefeuille

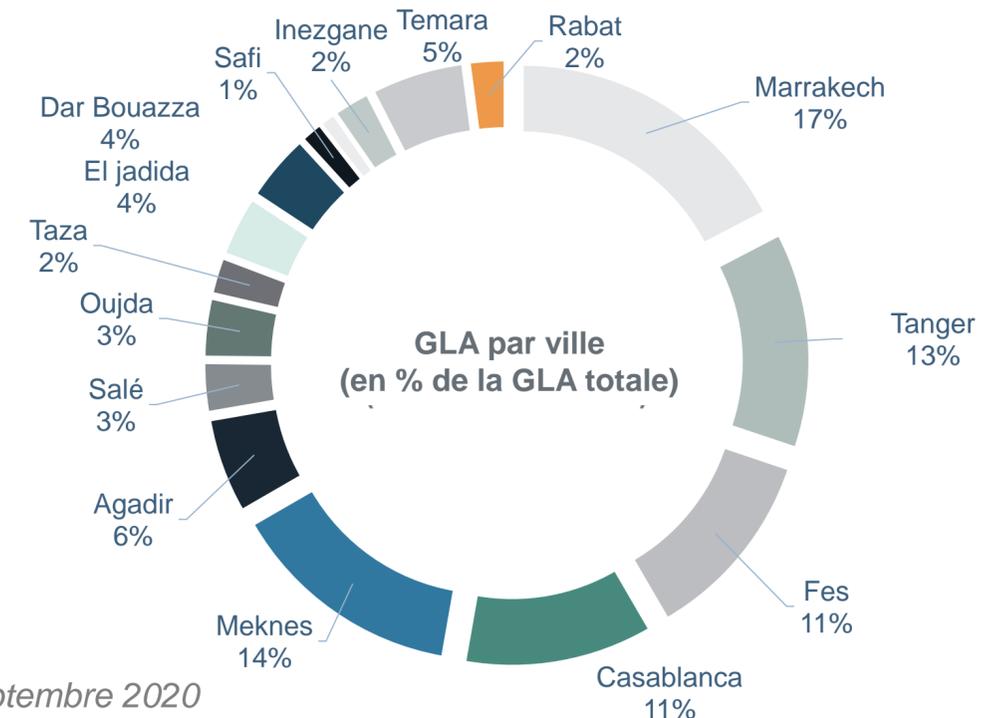
## Aradei Capital : Une forte « Equity Story » | Répartition géographique

### Répartition géographique des actifs



Au 30 Septembre 2020

### Répartition géographique (actifs opérationnels)



Au 30 Septembre 2020

### Une diversification géographique sur tout le Royaume

Un portefeuille diversifié au Maroc, avec une GLA par ville en adéquation avec l'offre et la demande de chaque marché, avec des perspectives de renforcement sur la zone de Casablanca.

# Présentation de la foncière et de son portefeuille

Aradei Capital : Une forte « Equity Story » | Typologie d'actifs

## Centres Commerciaux



Exemple – almazar shopping center

▪ GLA: 93 700 m<sup>2</sup>

## Galeries Commerciales - Retail Parks



Exemple – Sela Park El Jadida

▪ GLA: 148 750 m<sup>2</sup>

## Actifs Monolocataires



Exemple – Carrefour Panoramique

▪ GLA: 64 500 m<sup>2</sup>

## Actif Industriel



Yazaki - Meknes

▪ GLA: 35 600 m<sup>2</sup>

- Au 30 Septembre 2020, la GLA s'élève à plus de **343 000 m<sup>2</sup>** pour un taux d'occupation de **91%**.

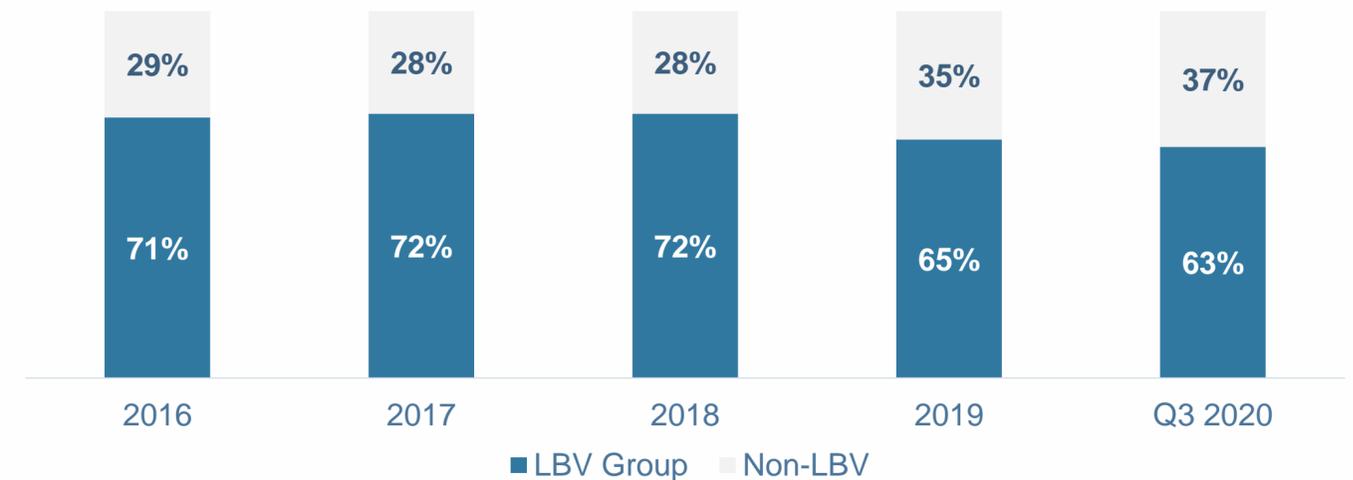
# Présentation de la foncière et de son portefeuille

## Aradei Capital : Une forte « Equity Story » | Tenant Mix

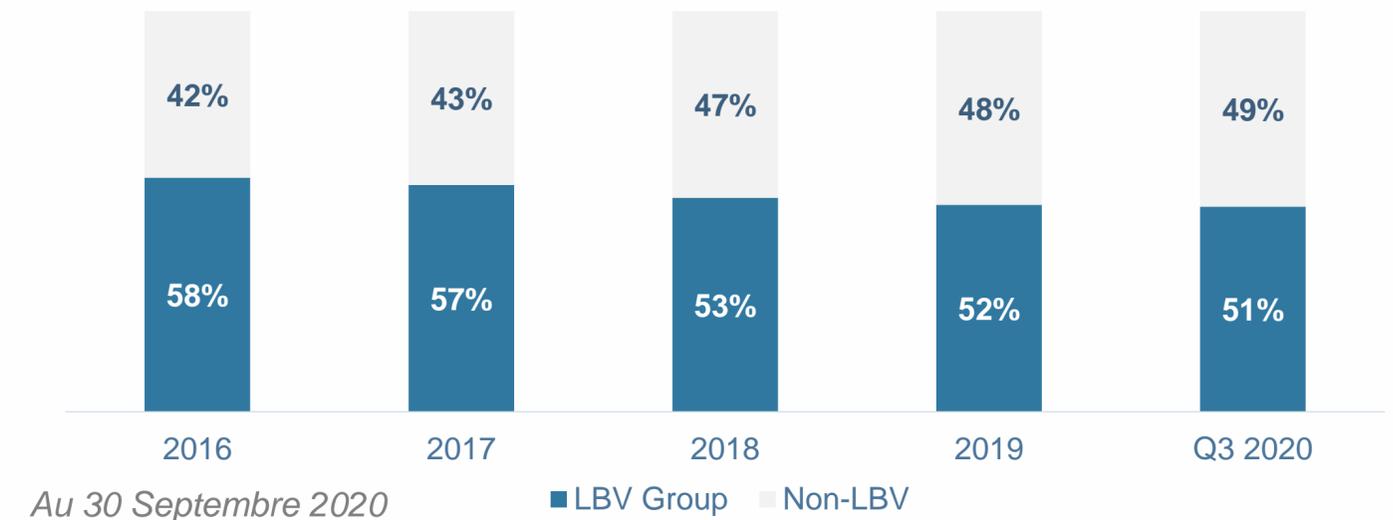
### Tenant mix

- Un portefeuille présentant une composition diversifiée de locataires permettant d'offrir une offre diversifiée.
- Le pourcentage de loyer généré par chaque locataire est inférieur à 5 % du total des revenus locatifs, à l'exception des enseignes du groupe LabelVie (51 % au 30/09/2020).
- Les baux avec LBV ont un bail à durée ferme de 10 ans renouvelé en 2019 et une garantie de la société mère.
- La grande distribution est un indicateur important du marché de retail et de son poids dans l'économie marocaine : 15 % des achats de produits alimentaires sont effectués dans des commerces modernes. Les achats alimentaires sont encore largement effectués dans les marchés traditionnels, les petits commerces et les magasins indépendants spécialisés.
- La demande accrue en infrastructures de commerce modernes est due à un faible taux de pénétration et à l'évolution rapide du comportement des consommateurs (exode rural, présence accrue des femmes sur le marché du travail).
- Les éléments présentés plus haut présentent un important potentiel de croissance, d'autant plus que la location permet d'alléger le bilan des retailers.

### Répartition de la GLA entre Groupe LBV et autres



### Répartition des loyers perçus entre Groupe LBV et autres



Le portefeuille de la Société bénéficie d'une diversification géographique adéquate et d'un mix des retailers de renom

# I. Présentation de la foncière et de son portefeuille d'actifs

ii. Aradei Capital : une « Growth Story »

# Présentation de la foncière et de son portefeuille

## Aradei Capital : Une « Growth Story » | Une expertise avérée (1/2)

- Aradei Capital a fait preuve depuis sa création, d'une forte capacité de croissance et a démontré son aptitude à lever des fonds propres et de la dette pour financer son développement :

	Janvier 2016	Septembre 2020
Immeubles de placement	1,6 Milliard MAD	5 Milliards MAD
Taux de capitalisation moyen	9.9%	8.76%
GLA	100 000 m <sup>2</sup>	343 000 m <sup>2</sup>
Nombre d'actifs	13	29
Nombre d'enseignes	Approx. 20	Approx. 250

- En 2016, le portefeuille comptait 8 actifs monolocataires et actifs Greenfield pour une GLA totale de 100 000 m<sup>2</sup>, loués principalement (c.95%) à LBV.
- Aujourd'hui, le portefeuille compte 29 actifs représentant une GLA de 343 000 m<sup>2</sup>, passant d'une taille de 1,6 milliard en décembre 2015 de dirhams à plus de 5 milliards de dirhams en décembre 2019.
- L'exposition au groupe LBV compte désormais pour 63% de la GLA totale, soit 51% des loyers minimums garantis au 30 septembre 2020.
- Dans le cadre du plan de croissance de la société, Aradei Capital évalue les opportunités dans différentes catégories d'actifs. Un début de diversification a eu lieu en 2019 avec l'acquisition d'un actif industriel de 35 603 m<sup>2</sup> de GLA (Yazaki).
- Depuis sa création, la Société a su attirer des actionnaires de renom à l'instar de la BERD, GEPF (PIC), Best Financière et Sanam.
- Sur la période 2016-2020, la foncière :
  - A investi près de 2,8 milliards de MAD ;
  - A levé 1,2 milliards de MAD de fonds propres ;
  - A levé près de 3.4 milliards de MAD de dettes et en a remboursé près de 1 milliard de MAD.

# Présentation de la foncière et de son portefeuille

## Aradei Capital : Une « Growth Story » | Une expertise avérée (2/2)

- Aradei Capital a réalisé une performance constante au cours des dernières années avec une distribution de dividendes régulière, et ce tout en maintenant un pipeline de développement important.
- La Société a pu également assurer une croissance régulière de sa surface GLA qui devrait se traduire par des revenus supplémentaires au cours des deux prochaines années grâce à la stabilisation des actifs nouvellement ouverts.

Chiffre d'affaires (en MMAD) :



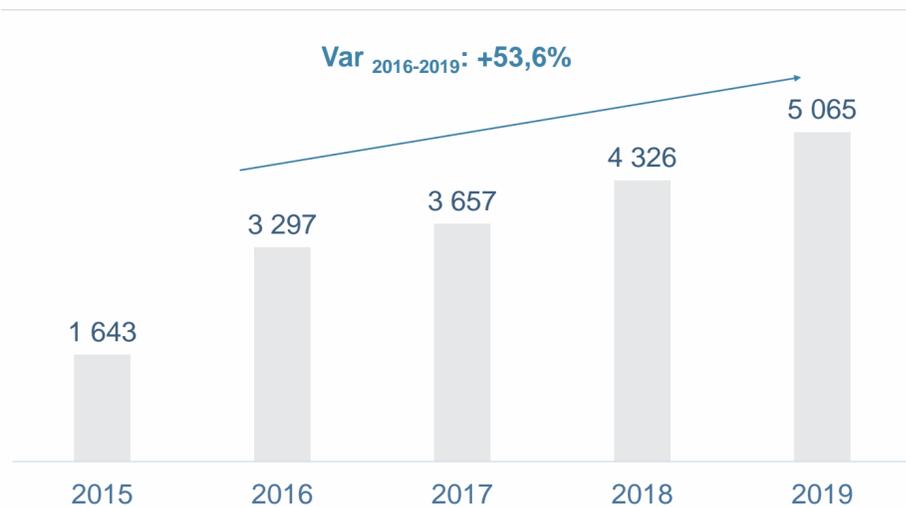
GLA (en milliers de m<sup>2</sup>) :



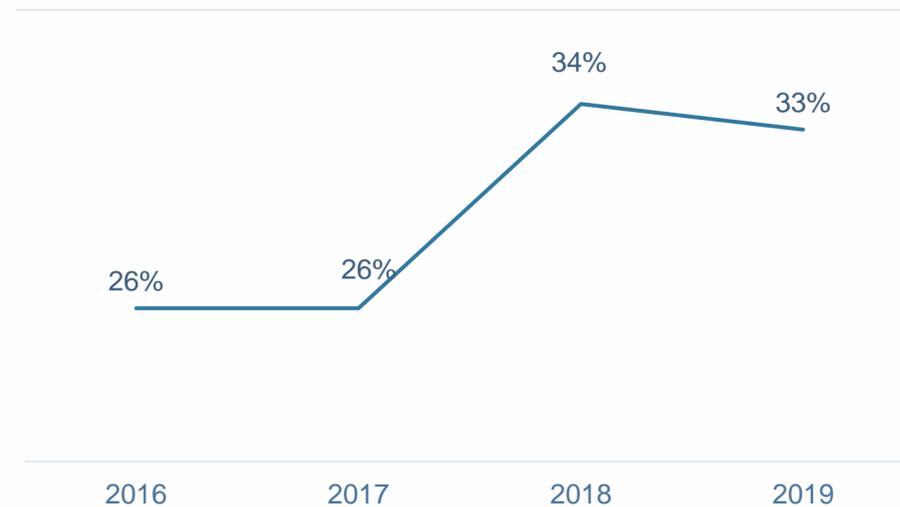
FFO (en MMAD) :



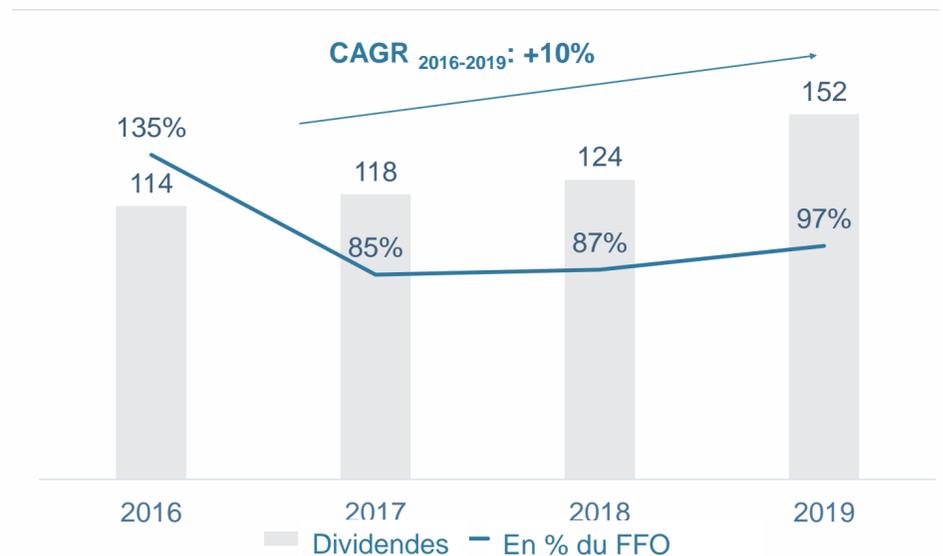
Immeubles de placement (en MMAD) :



LTV (en %) :



Dividendes distribués (en n+1) (en MMAD) :



# Présentation de la foncière et de son portefeuille

## Chiffres Clés | Focus sur l'impact Covid 2020

KMAD	31/12/2018	31/12/2019	30/06/2019	30/06/2020
Revenus locatifs	251 314	269 340	131 199	120 060
Autres revenus	17 878	18 230	8 759	3 915
Charges opérationnelles	(46 511)	(51 186)	(25 698)	(22 571)
<b>NOI</b>	<b>222 680</b>	<b>236 384</b>	<b>114 260</b>	<b>101 404</b>
Réévaluation des actifs	286 401	99 446	(2 932)	(3 754)
Produits non récurrents	(26 664)	(11 896)	(467)	(4 873)
Amortissement / Provisions	(298)	4 688	740	(13 160)
Charges financières nettes	(49 760)	(51 535)	(22 655)	(32 790)
Impôt sur les bénéfices	(52 107)	(63 396)	(30 439)	(23 419)
<b>Résultat net</b>	<b>380 252</b>	<b>213 690</b>	<b>58 458</b>	<b>23 409</b>
<b>Résultat net hors réévaluation des actifs</b>	<b>93 851</b>	<b>114 244</b>	<b>61 390</b>	<b>27 163</b>
<b>Funds From Operations (FFO)</b>	<b>142 842</b>	<b>156 316</b>	<b>64 768</b>	<b>56 353</b>

- Les commerces de première nécessité (alimentaires, pharmacies, télécommunications, banques et services), représentant 60 % de la GLA totale, sont restés ouverts pendant la période du confinement (jusqu'à 97 jours).
- Aradei Capital a également mis en place des mesures de solidarité afin de soutenir les locataires dont les locaux ont été fermés pendant la période de fermeture. Ces mesures, ainsi que la baisse des autres revenus générés par le specialty leasing, les parkings et les activités de loisirs en raison du Covid-19, ont entraîné une baisse de 11,5 % des revenus au S1 2020.
- Depuis la réouverture en juin des commerces concernés par la fermeture, la Société constate une reprise encourageante de la fréquentation des sites.
- Le NOI s'élève à 101,4 MMAD au S1 2020 contre 114,3 MMAD au S2 2019. Cela est principalement dû à la baisse des revenus, partiellement atténuée par les économies réalisées sur les dépenses d'exploitation pendant la période de fermeture.
- Le résultat net s'élève à 23,4 MMAD au premier semestre 2020 contre 58,5 MMAD au premier semestre 2019. Cette diminution est principalement liée à la baisse des revenus et à une augmentation des provisions et des charges exceptionnelles liées à la période Covid-19.
- Le FFO s'élève à 56,4 MMAD au S1 2020 contre 64,8 MMAD au S1 2019. Cette baisse est principalement due à l'impact de la période Covid-19 sur les revenus.
- Dans le cadre du plan de croissance, la Société a poursuivi la mise en œuvre de son plan de développement avec l'ouverture partielle d'Inzegane Retail Park en janvier 2020. Les travaux de construction des retail parks Sela Park Temara et Sela Park Agadir, interrompus le 20 mars 2020 suite à la déclaration de l'état d'urgence sanitaire, ont pu reprendre le 1er juin 2020 avec des ouvertures réalisées en septembre et octobre respectivement.

## II. Perspectives d'évolution de la foncière

- i. Opportunités de croissance pour l'immobilier locatif au Maroc

# Perspectives d'évolution de la foncière

## Opportunités de croissance du marché de l'immobilier locatif au Maroc (1/2)

### Une demande en espace commercial supplémentaire au lendemain de la crise

- Un impact positif pourrait survenir suite au changement des habitudes de consommation de l'informel vers le commerce moderne. L'après-crise offre une occasion unique d'attirer de nouveaux clients pour le commerce moderne et principalement pour les raisons suivantes :
  - i. Capacité accrue à mettre en place des mesures sanitaires;
  - ii. Des acteurs plus structurés qui ne prennent pas de risques liés à la rupture des stocks.
- Demande accrue en espace (distanciation sociale, demande accrue en espace commercial) ;
- Les locataires cherchant à liquider leurs stocks d'inventés durant le confinement pourraient être source de revenus supplémentaires via la location d'espaces temporaires ;
- Promotion de l'esprit "Made in Morocco" grâce à un effort national collectif pour encourager la consommation intérieure.
- Ces impacts commenceront à prendre forme dès que la pandémie sera sous contrôle et que tous ses impacts auront été identifiés.

### Sale & Leaseback

- Les acteurs marocains perçoivent de plus en plus l'intérêt de l'externalisation de leurs biens immobiliers pour se concentrer sur leur activité principale.
- Nous constatons clairement une évolution vers des opérations de sale & leaseback dans tous les secteurs utilisant des actifs immobiliers pour leur exploitation (bureaux, industrie, éducation, santé, commerce, etc.). La croissance à l'avenir proviendra plus probablement de ce type de transactions que du développement Greenfield.
- L'impact du Covid 19 sur l'économie devrait accélérer ce changement :
  - i. Pour l'opérateur : un moyen de générer de la liquidité par la vente de biens immobiliers sans recourir aux prêts bancaires ;
  - ii. Pour l'investisseur : un rendement garanti par des baux.
- Le marché marocain se révèle être dynamique. Ce dynamisme affectera les foncières et les propriétaires de biens immobiliers en général.

# Perspectives d'évolution de la foncière

## Opportunités de croissance du marché de l'immobilier locatif au Maroc (2/2)

### L'émergence des OPCI au Maroc, un mécanisme de soutien à l'industrie après le Covid-19

- Les OPCI au Maroc sont un nouvel axe de croissance et devraient permettre l'émergence d'opportunités d'investissements sur le marché.
- Le régime fiscal des OPCI offre des avantages fiscaux sur les plus-values latentes lors de l'apport d'actifs au véhicule et à l'imposition des dividendes :
  - Impôt différé sur les plus-values réalisées sur l'apport d'actifs à un OPCI avec une exonération de 50% ;
  - La transparence fiscale :
    - i. Pas d'impôt sur les sociétés pour les activités OPCI, le résultat imposable d'un OPCI est imposé entre les mains des actionnaires, sur la base d'obligations de distribution des dividendes (85% de distribution minimale);
    - ii. Abattement fiscal de 60% sur les dividendes reçus par l'actionnaire.
- Les caisses de retraite et les compagnies d'assurance s'orienteront probablement vers les OPCI pour compenser les rendements actuellement faibles des produits de dette.
- Le secteur des OPCI au Maroc est encore naissant et pourrait générer de la croissance qui contribuera à la reprise post-crise.

### L'impact de la baisse des taux d'intérêt

- En raison de la baisse des taux d'intérêt, les caisses de retraite et les compagnies d'assurance recherchent des rendements plus élevés et se tournent donc vers l'immobilier commercial.
- La demande plus forte en actifs immobiliers est susceptible d'entraîner une compression des taux de rendement (ce qui aurait pour impact l'augmentation de la valorisation du portefeuille existant). Cet impact est similaire à l'expérience vécue au niveau des pays ayant implémenté ce type de régime.

La taille d'Aradei Capital lui permet de bénéficier de ces opportunités de croissance :

1. La Société capitalisera sur l'intérêt accru des acteurs pour les opérations de sale & lease-back et l'émergence de véhicules OPCI au Maroc stimulée par l'adoption récente de la législation y afférente.
2. Aradei Capital a la taille et la capacité de se positionner en tant qu'investisseur sur le marché des OPCI.

# Perspectives d'évolution de la foncière

## Opportunités de croissance pour l'immobilier locatif | Le secteur de la vente au détail au Maroc par rapport à l'Europe et aux EU

Le secteur du retail au Maroc est souvent comparé à tort au marché européen et celui des États-Unis pour conclure que les perspectives de marché de l'immobilier commercial pourraient être limitées. Cette analyse est fondamentalement erronée. L'analyse de la demande pour le retail moderne au Maroc montre des signes de forte demande et de croissance malgré la pénétration du e-commerce. Voici quelques raisons qui sous-tendent cette analyse :

1. Un **faible niveau de pénétration du retail moderne** ;
2. Proximité des zones urbaines. Le **faible taux de motorisation** et le manque d'infrastructures en transport public font que les actifs commerciaux sont à proximité des centres urbains, contrairement aux retail parks en Europe qui sont davantage localisés en dehors des villes.
3. Un **taux élevé de paiement en cash** dans les points de vente ce qui rend les flux financiers au Maroc très peu dématérialisé (2/3 des transactions dans les points de vente Carrefour se font en espèces).
4. Un **taux de pénétration des services bancaires faible** au Maroc ralentit également l'émergence du e-commerce.
5. **Adaptation de la taille des magasins** sur le marché marocain. En prévision du passage de certains produits vers la vente en ligne à mesure que l'e-commerce se développe, d'autres produits comme les produits frais et produits alimentaires transformés pourront occuper ces nouveaux espaces libres. Cela est possible grâce aux surfaces de vente du grand format "hypermarché" au Maroc qui sont beaucoup plus réduites qu'en Europe. Cette différence de taille constitue un point de résilience important.
6. L'**insuffisance des infrastructures logistiques** pour le e-commerce et la capacité réduite de desservir le dernier kilomètre dans les zones urbaines du Maroc rendent la pénétration du e-commerce encore plus difficile.

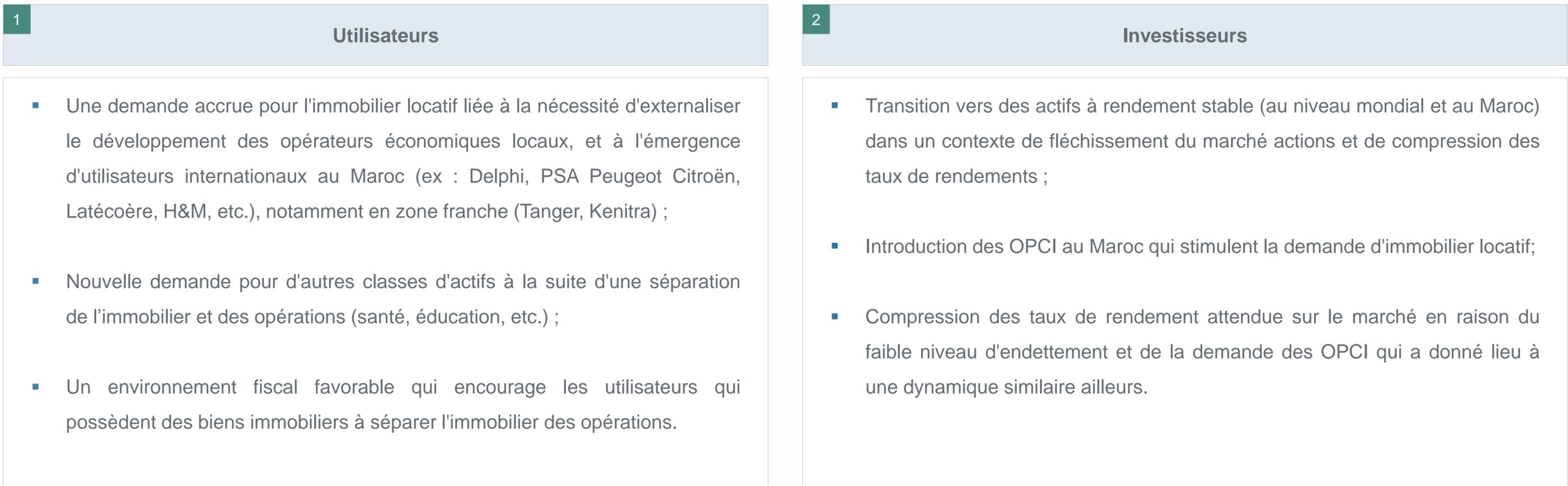


1. Le marché marocain du retail est difficilement comparable aux marchés européens ou à d'autres marchés matures. Les fondamentaux de la pénétration du e-commerce au Maroc sont encore fragiles et la probabilité de mutation de la distribution est faible dans un avenir proche et prendra probablement une forme différente.
2. L'immobilier commercial moderne au Maroc est conçu en tenant compte de cette transformation et anticipe la tendance du e-commerce par sa capacité à maintenir des espaces dans des zones denses pouvant être facilement transformées pour servir d'autres usages.

# Perspectives d'évolution de la foncière

## Opportunités de croissance pour l'immobilier locatif | Synthèse des opportunités de marché

Une opportunité découlant d'une demande accrue pour l'immobilier locatif, tant de la part des utilisateurs finaux que des investisseurs



**Un cadre favorable pour le développement d'une foncière de référence dans l'immobilier locatif**

## II. Perspectives d'évolution de la foncière

### ii. Stratégie de croissance de la foncière



# Perspectives de croissance de la foncière

## Stratégie de croissance (1/2)

- Depuis 2015, la Société a entrepris de définir une nouvelle vision stratégique basée sur la diversité du portefeuille d'actifs immobiliers, l'implémentation d'une gestion active de ses actifs, et un développement continu et dynamique afin d'assurer la croissance de la foncière sur le marché de l'immobilier locatif, relais de croissance au Maroc.
- L'immobilier locatif est un nouveau secteur au Maroc. Malgré la profondeur du marché, les volumes de transactions restent relativement faibles mais augmentent au fil du temps. Le marché des transactions étant limité, il est difficile d'adopter une stratégie immobilière spécifique. Ainsi, Aradei Capital est active sur les trois axes stratégiques : **“core”**, **“value-add”** et **“opportunistic”**.
- Cette stratégie de croissance reposera sur la poursuite du programme de **développement de retail parks** en partenariat avec le Groupe LabelVie (11 ouvertures grand format sont prévues entre 2021 et 2022). Elle reposera également sur une **stratégie de diversification** sur différentes classes d'actifs telles que le professionnel, l'industriel, l'éducation, la logistique, etc., à travers le développement de projets Greenfield ou l'acquisition d'actifs opérationnels.
- Cette stratégie s'articule autour de deux piliers :
  - I. L'activation des leviers de croissance internes et externes afin de renforcer son portefeuille d'actifs**
    - Identifier et mettre en œuvre des leviers de création de valeur sur les actifs existants à travers une gestion active des sites :
      - Aradei Capital compte allouer une partie de son budget d'investissement au développement dynamique et opérationnel de ses actifs existants notamment à travers, à la fois, l'augmentation de la surface commerciale, la rénovation d'une partie de ses biens opérationnels ainsi que la diversification de l'offre proposée au sein des actifs dans leur configuration actuelle. En effet, la croissance soutenue de la surface GLA reposera sur le développement des espaces non exploités adjacents aux structures existantes (terrains vides, parkings, etc.). Aussi, Aradei Capital continuera à investir dans des CAPEX de rénovation afin d'assurer une constante amélioration des services à la disposition de ses clients au sein de ses plateformes commerciales.

# Perspectives de croissance de la foncière

## Stratégie de croissance (2/2)

- Poursuivre la mise en œuvre d'une stratégie de croissance externe par l'acquisition d'actifs opérationnels « **Core** » et « **Value Add** ».
  - Aradei Capital prévoit d'étudier toute opportunité d'acquisition d'actifs opérationnels (Sale & Lease back) afin d'alimenter le canal de croissance externe du Groupe. Cette stratégie permettra de diminuer les différents risques liés au développement et à la construction et de bénéficier d'une mise en service et de revenus immédiats. Le profil de risque est maîtrisé (état locatif sécurisé, durée de contrat ferme, absence de construction, loyer triple net) et nécessite peu de besoins en gestion d'actifs (stratégie dite « core ». D'autres actifs opérationnels peuvent présenter des opportunités de redéveloppement et d'amélioration afin de repositionner l'actif avec des perspectives de rendement plus important (stratégie dite « Value Add »).
- Adopter une stratégie de développement opportuniste « **Opportunistic** »:
  - La Société capitalisera sur son expertise dans le secteur immobilier afin d'investir dans des projets Greenfield via l'acquisition de nouveaux terrains et leur développement (stratégie dite « Opportunistic »). En effet, une importante partie du budget d'investissement servira à financer ce type de projets dont la majorité est en cours d'étude en partenariat avec le groupe LabelVie. Ces projets concernent à la fois des galeries commerciales ou retail parks. Les projets Greenfield nécessitant un plus de développement avec les risques associés à la construction (calendrier, autorisations, constructions, moyens financiers, retards éventuels, commercialisation) offrent un niveau de rendement plus élevé avec un volet développement important. Il est également possible de sécuriser au préalable le locataire (Build to Suit) avec un développement correspondant exactement aux besoins de ce locataire.

## II. Le positionnement en tant que foncière de référence dans l'immobilier locatif au Maroc

- La volonté d'Aradei Capital est de se positionner en tant qu'investisseur d'OPCI, qui est également un relais de croissance pour la foncière. La Société envisage de capitaliser sur l'émergence des véhicules OPCI au Maroc stimulée par l'adoption récente de la législation y afférente, à travers une filiale qui serait dédiée à cette catégorie de véhicule. Cet axe de croissance s'inscrit dans la stratégie de la foncière d'offrir un rendement stable à ses actionnaires à travers un portefeuille d'actifs immobiliers locatifs diversifiés

## II. Perspectives d'évolution de la foncière

### iii. Business Plan



# Perspectives d'évolution de la foncière

## Business Plan | Introduction

- Comme présenté dans la section suivante, les projections de la Société en termes de stratégie d'investissement, de capacité de développement, de commercialisation et de politique de distribution de dividendes sont en ligne avec les données historiques présentées dans la section précédente.
  - Investissement global de près de 2,8 milliards de MAD sur la période 2015-2020 ;
  - Une distribution moyenne d'environ 90% des FFO au cours des trois dernières années ;
  - Une croissance de 100 000 m<sup>2</sup> de GLA en janvier 2016 à 343 000 m<sup>2</sup> de GLA à novembre 2020.

# Perspectives d'évolution de la foncière

## Business Plan | Pipeline



Aradei Capital dispose, en sus du contrat de développement conclu avec LabelVie, d'un pipeline de projets identifiés de premier plan, d'un montant de près de 1,2 milliard de dirhams, lui permettant de poursuivre sa stratégie de développement.

### Projet Mixed Use à Casablanca

Projet comprenant des composantes retail, loisirs et plateaux bureaux (55 000 m<sup>2</sup> GLA) pour un investissement global de près de **700 MMAD**

### Retail Park à proximité de Rabat

Retail Park d'une surface totale GLA de 46 700 m<sup>2</sup> pour un investissement de plus de **200 MMAD** avec le partenaire Carrefour

### Actif opérationnel

Acquisition d'un actif opérationnel occupé par Carrefour auprès de LabelVie et développement de son extension pour un montant global de **170 MMAD**. L'extension sera louée à des enseignes internationales (17 000 m<sup>2</sup> GLA).

### Immeuble de bureaux à Casablanca

Développement d'un immeuble de plateaux bureaux (6 500 m<sup>2</sup>) à pour un investissement global de **60 MMAD**. Le projet est précommercialisé à 44%.

### Partenariat de développement LabelVie

L'accompagnement de LabelVie dans son programme d'investissement dans le cadre du contrat de développement signé avec Aradei Capital. Cela contribuera à accroître la présence de la marque Carrefour dans le pays, qui prévoit d'ouvrir 11 magasins grand format entre 2021 et 2022.

# Perspectives d'évolution de la foncière

## Business Plan | Chiffres clés

Les chiffres clés de la Société sur la période 2020-2026 sont présentés dans le tableau ci-dessous :

En KMAD, autrement spécifié	2015A	2016A	2017A	2018A	2019A	2020e	2021p	2022p	2023p	2024p	2025p	2026p	Total 19-26
Revenus locatifs nets	82 371	264 932	268 025	269 192	287 570	258 616	340 907	423 575	490 942	566 936	634 821	660 626	3 663 993
<b>NOI</b>	<b>66 695</b>	<b>216 309</b>	<b>215 822</b>	<b>222 680</b>	<b>236 384</b>	<b>198 643</b>	<b>259 924</b>	<b>340 395</b>	<b>398 406</b>	<b>460 151</b>	<b>519 972</b>	<b>539 436</b>	<b>2 953 311</b>
<b>FFO</b>		<b>84 221</b>	<b>139 303</b>	<b>142 842</b>	<b>156 316</b>	<b>104 948</b>	<b>151 404</b>	<b>191 027</b>	<b>210 879</b>	<b>256 111</b>	<b>289 700</b>	<b>317 570</b>	<b>1 677 956</b>
<i>FFO par action</i>		<i>10,38</i>	<i>17,2</i>	<i>17,6</i>	<i>19,3</i>	<i>11,2</i>	<i>16,1</i>	<i>20,3</i>	<i>22,4</i>	<i>27,3</i>	<i>30,8</i>	<i>33,8</i>	

### ▪ Revenus locatifs

- ✓ Les revenus locatifs affichent TCAM de **12,6%** entre 2019A et 2026 vs un TCAM de **36,7%** entre 2015A et 2019A, ce qui s'explique principalement par l'augmentation des revenus grâce à l'ouverture et à la stabilisation des projets actuellement en cours de développement et à l'ouverture des projets identifiés.
- ✓ L'augmentation des revenus locatifs entre 2020 et 2021 est due à la stabilisation des actifs nouvellement ouverts et à la reprise progressive suite à l'impact du Covid 19 sur les revenus. La nouvelle augmentation à partir de 2023 est due à l'ouverture et à la stabilisation du pipeline de la Société.

### ▪ NOI

- ✓ Le NOI de la Société devrait augmenter de **12,5%** TCAM entre 2019A et 2026. Cette évolution s'explique principalement par : (i) la hausse des loyers des actifs d'exploitation et (ii) l'ouverture de nouveaux projets.

### ▪ FFO

- ✓ Les flux liés à l'exploitation (FFO) affichent un TCAM de **10,7%** entre 2019A et 2026.

### III. Gouvernance et croissance durable



# Gouvernance et croissance durable

## Une gouvernance conforme aux normes internationales des OPCI

La gouvernance de la Société est conforme aux normes internationales des OPCI. Elle se présente comme suit :



### Conseil d'Administration

Le Conseil d'Administration détermine les orientations stratégiques de la société et veille à leur mise en œuvre.

Il est en charge d'établir, réviser et appliquer la politique environnementale, la politique d'investissement et la politique de distribution des dividendes de la Société.

**Composition:**

10 administrateurs dont 2 indépendants (8 hommes et 2 femmes)



### Comité d'Investissement

Le Comité statue sur les opportunités d'investissement et de désinvestissement qui sont conformes à la politique d'investissement de la Société telle qu'adoptée par le Conseil d'Administration.

L'objet du Comité est d'encadrer l'expansion de la Société en déterminant objectivement les projets créateur de valeur ajoutée.

**Composition:**

3 membres indépendants et 2 membres de la société de gestion



### Comité de gestion des conflits

Le Comité fournit des opinions impartiales et indépendantes sur toutes les transactions rentrant dans le champ d'application des dispositions légales régissant les conventions réglementées et situations de conflits d'intérêts.

**Composition:**

3 membres indépendants



### Comité d'Audit

Le Comité d'Audit est établi par le Conseil d'Administration afin de l'assister à accomplir sa mission de supervision de la qualité des informations financières de la Société et de la pertinence des processus mis en place par la Société.

**Composition:**

Administrateurs non exécutifs présidé par un membre indépendant

# Gouvernance et croissance durable

## Investment Management, Property & Facility Management



### Société de Gestion

Un expert de confiance dans l'investissement immobilier au Maroc. REIM Partners a une expertise sur tout le cycle de gestion des investissements, y compris la structuration, la levée de fonds, le sourcing, la gestion des actifs et la supervision administrative et financière de la foncière.

REIM Partners a été fondée en 2013 par Nawfal Bendefa et Mehdi Tahiri. REIM Partners, après avoir structuré la foncière ainsi que sa gouvernance aux normes internationales des REITs, apporte son expertise au quotidien à Aradei Capital. En 2020, CFG Bank a rejoint l'actionnariat de REIM Partners

L'expertise de REIM Partners couvre tous les aspects de l'immobilier et ses équipes de professionnels ont une compétence multidisciplinaire allant du sourcing et de la gestion des actifs en développement jusqu'à la supervision des opérations sur plusieurs classes d'actif (commerces, bureaux, industrie, etc.).



### Property Manager

Aradei Real Estate Services est une filiale détenue à 100% d'Aradei Capital et un Property Manager de premier plan au Maroc.

Aradei Real Estate Services compte environ 100 employés spécialisés dans les domaines suivants :

- Conception et construction : avec plus de 150 000 m<sup>2</sup> de GLA développés au Maroc ;
- Location : un large portefeuille de marques et une expertise en matière de commercialisation ;
- Gestion des actifs commerciaux : gestion exploitation de sites ;
- Gestion de la facturation et du recouvrement des loyers ;
- Marketing opérationnel et gestion de marque ; et
- Finance et administration.

# Gouvernance et croissance durable

## Croissance durable de la foncière

- La structure de gouvernance interne de la Société a été renforcée par la nomination de nouveaux membres dans le Conseil d'Administration. En juillet, Aradei Capital a nommé deux **administratrices indépendantes** (Mme Dayae Oudghiri Kaouach et Mme Natasha Braginsky Mounier). Mme Natasha Braginsky Mounier apporte 25 ans d'expérience en investissement et en expertise ESG (environnement, social, gouvernance) en tant qu'ancienne directrice ESG dans des entreprises internationales.
- La Société met en œuvre sa vision et sa stratégie de développement tout en étant attentive aux aspects ESG et aux défis du développement durable :
  - Aradei Capital est une foncière en pleine croissance et s'engage en faveur de la **responsabilité sociale** des entreprises et du **développement durable**. Le modèle de la foncière se prête naturellement à la création de valeurs partagées avec les communautés qu'elle sert.
  - Aradei Capital est actuellement en cours de mise en place d'initiatives afin d'établir des reportings et des objectifs conformes aux normes internationales. La foncière travaille actuellement à l'élaboration d'une feuille de route pour ses objectifs en terme de ESG à moyen terme et de l'élaboration d'un reporting ESG aux standards SASB (Sustainability Accounting Standards Board). La foncière envisage également de mettre en ligne ses activités avec les objectifs de développement durable des Nations-Unies. Le reporting des KPIs intégrera les principaux indicateurs définis par le SASB pour le secteur de l'immobilier (à titre d'exemple: la gestion de l'énergie, la gestion de l'eau, l'adaptation au changement climatique).
  - La foncière estime qu'elle a déjà un impact positif sur son environnement : en soutenant les artisans locaux et les associations locales par la mise à disposition d'espaces commerciaux, en assurant une expérience client dans le respect des mesures d'hygiène et en améliorant son efficacité dans l'utilisation de l'énergie et dans la gestion des déchets.

# IV. Introduction en bourse

## i. Valorisation



# Introduction en Bourse - Valorisation

## Synthèse

	Valeur de 100% des fonds propres	Prix par action	Décote par rapport au prix de souscription
<b>Prix de souscription à l'introduction en bourse</b>	3 758,3 mMAD	400 MAD	
<b>Prix de la référence transactionnelle</b>	3 758,3 mMAD	400 MAD	-
<b>DDM</b>	4 296,9 mMAD	457,3 MAD	+12,5%
<b>ANRR 2020e<sup>(1)</sup></b>	3 498,4 mMAD	372,3 MAD	-7,4%

**Note** | (1) Il convient de noter que l'ANRR 2020e intègre les effets ponctuels de pandémie de la Covid-19 sur la Société et qu'il se base donc sur des agrégats non normatifs.

# Introduction en Bourse - Valorisation

## Multiples transactionnels

- En mai 2020, Government Employees Pension Fund (GEPF), fonds de retraite sud-africain géré par Public Investment Corporation (PIC), a pris une participation de 271 mMAD dans Aradei Capital dans le cadre d'une augmentation de capital de la Société, au prix de 400 dirhams par action (prime d'émission incluse).
- Concomitamment à cette transaction, GEPF a acquis 551 812 actions auprès de la BERD pour un montant de 221 mMAD, soit au même prix par action de 400 dirhams. En parallèle, la Société a procédé à une augmentation de capital par conversion de créance au profit de REIM International, au même prix que la transaction réalisée avec GEPF.

Date de la transaction	Nature de l'opération	Montant de l'opération (mMAD)	Nombre d'actions créés lors de l'opération	% du capital objet de l'opération (post money)	Prix par action induit (MAD)
25/05/2020	Augmentation de capital par conversion de créances au profit de REIM International Ltd.	243 <sup>(1)</sup>	606 683	6,96%	400 <sup>(1)</sup>
26/05/2020	Cession d'actions détenues par la BERD à GEPF	221	551 812	6,33%	400
26/05/2020	Augmentation de capital en numéraire GEPF	271 <sup>(1)</sup>	676 362	7,20%	400 <sup>(1)</sup>

(1) Y compris prime d'émission

# Introduction en Bourse - Valorisation

## Actualisation des dividendes futurs

mMAD		2021p	2022p	2023p	2024p	2025p	2026p
FFO n-1		104,9	151,4	191,0	210,9	256,1	289,7
<i>% de payout</i>		85,0%	85,0%	85,0%	85,0%	85,0%	85,0%
Rendement servi aux actionnaires		89,2	128,7	162,4	179,2	217,7	246,2
<b>Rendement brut actualisé</b>		<b>86,1</b>	<b>115,7</b>	<b>136,0</b>	<b>139,9</b>	<b>158,3</b>	<b>166,8</b>
<b>Valeur terminale</b>							<b>4 278,9</b>
Somme des dividendes actualisés	802,8						
Valeur terminale actualisée	2 898,1						
Réserve foncière	596,0						
<b>Valeur des fonds propres en MAD / Action</b>	<b>4 296,9</b>						
	<b>457,3</b>						

- Le dividende servi aux actionnaires de Aradei Capital présenté ci-dessus est basé sur un taux de distribution prévisionnel du FFO de 85%.
- La valeur terminale est déterminée sur la base de la méthode de Gordon Shapiro tenant compte d'un taux de croissance à l'infini de 1,5%.
- Le coût des fonds propres retenu ressort à 7,34%.

# Introduction en Bourse - Valorisation

## ANR de reconstitution

L'ANR de reconstitution est une méthode patrimoniale plus adaptée à l'évaluation des foncières de rendement qu'à des foncières qui offrent un potentiel de croissance comme Aradei Capital. De plus, dans le contexte exceptionnel de la pandémie liée à la Covid-19, cette méthode est d'autant moins pertinente qu'elle se base sur des agrégats non normatifs qui intègrent notamment les impacts ponctuels liés à la pandémie. Cette méthode n'est donc présentée qu'à titre indicatif.

### ANR de reconstitution d'Aradei Capital

mMAD	30/09/2020r	31/12/2020e
Capitaux propres consolidés IFRS	3 547,5	3 498,4
<b>ANR de reconstitution</b>	<b>3 547,5</b>	<b>3 498,4</b>
<b>Prix par action</b>	<b>377,6</b>	<b>372,3</b>

### ANR de reconstitution 2020e retraité de l'impact Covid

mMAD	31/12/2020e hors impact Covid
Capitaux propres consolidés IFRS	3 669,9
<b>ANR de reconstitution</b>	<b>3 669,9</b>
<b>Prix par action</b>	<b>390,6</b>

# IV. Introduction en bourse

## ii. Structuration



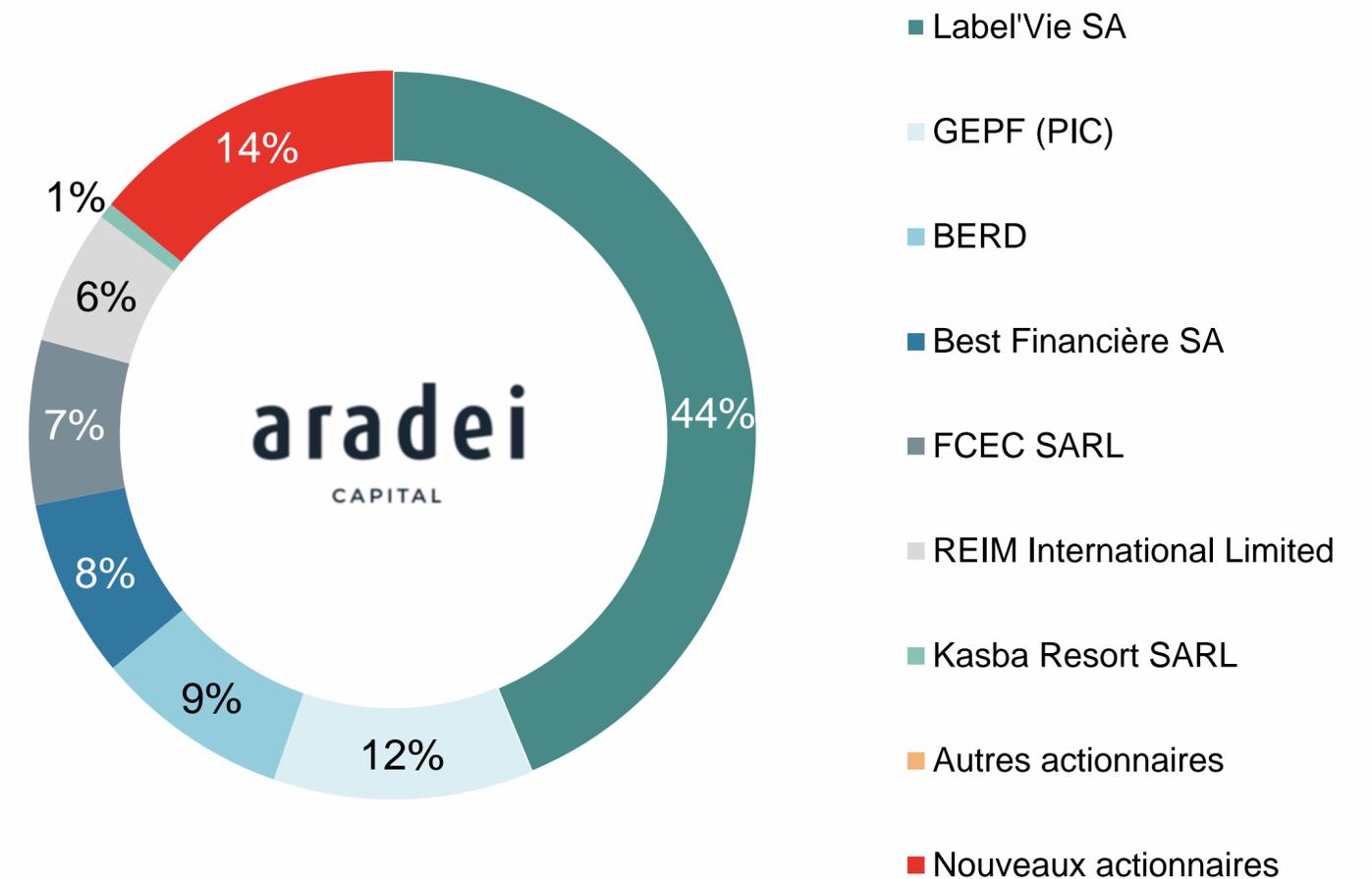
# Introduction en Bourse

Une étape clé pour permettre à la Société de financer sa croissance

## Les objectifs de l'Opération

- 1 Lever des fonds en vue du financement des investissements futurs identifiés
- 2 Optimiser les coûts de financement de la Société : le montant levé lors de l'IPO permettra à la Société de recourir à une plus grande échelle au financement par fonds propres de son pipeline de développement. Il permettra de maintenir un LTV stable sur la période et d'alléger la structure en baissant le service de la dette. Cela permettra à la société en conséquence de servir des niveaux de rendement plus intéressants
- 3 Accroître la notoriété de la Société et sa proximité auprès, entre autres, de ses partenaires et du grand public.
- 4 Faciliter le recours à des financements externes grâce à un accès direct au marché financier; et
- 5 Offrir à ses actionnaires de la liquidité

## Actionnariat post Opération



# Introduction en Bourse

## Structuration de l'Opération

Principales Caractéristiques	
<b>Souscripteurs</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Personnes physiques résidentes ou non résidentes, de nationalité marocaine ou étrangère</li><li>- Personnes morale « non qualifiées » de droit marocain ou étranger et justifiant de plus d'une année d'existence à la date de la souscription</li><li>- Investisseurs qualifiés de droit marocain ou étranger, tels que définis par la circulaire de l'AMMC, hors OPCVM monétaires et obligataires court terme</li></ul>
<b>Montant de l'Opération</b>	600 mMAD
<b>Prix de souscription</b>	400 MAD / action
<b>Minimum de souscription</b>	Aucun minimum
<b>Plafond de souscription</b>	<p><b><u>Pour l'ensemble des investisseurs hors OPCVM</u></b> : 10% du nombre global d'actions proposées dans le cadre de l'Opération, soit 60 mMAD</p> <p><b><u>Pour les OPCVM</u></b> : Minimum entre 10% du nombre global d'actions proposées dans le cadre de l'Opération et 10% de l'actif net de l'OPCVM correspondant à la valeur liquidative au 27 novembre 2020.</p>
<b>Modalités d'allocation</b>	<p><b><u>Première allocation</u></b> : Par itération jusqu'à 125 actions par souscripteur</p> <p><b><u>Deuxième allocation</u></b> : Allocation du reliquat au prorata de l'excédent des demandes au-delà de 125 actions.</p>

# Introduction en Bourse

Un large réseau pour assurer le succès de l'opération

## CO-CHEFS DE FILE DU SYNDICAT DE PLACEMENT



## MEMBRES DU SYNDICAT DE PLACEMENT



# Introduction en Bourse

## Calendrier de l'Opération

Etapas	Date
• Emission de l'avis d'approbation de la Bourse de Casablanca sur l'Opération et visa de l'AMMC sur le prospectus	23/11/2020
• Période de souscription	Du 01/12/2020 au 04/12/2020 à 15h30
• Centralisation et consolidation des souscriptions	07/12/2020
• Allocation des souscriptions	09/12/2020
• Première cotation	14/12/2020
• Règlement / Livraison	17/12/2020

# aradei

BRICKS FOR BUSINESS

Contact:

Nawfal Bendefa, CFA – Managing Partner

[n.bendefa@reim-partners.com](mailto:n.bendefa@reim-partners.com)

+ 212 6 69 18 32 45

Aradei Capital - Route Secondaire 1029, Municipalité de Sidi Maarouf

[aradeicapital.com](http://aradeicapital.com)