



NOTE D'INFORMATION



PRESENTATION

LE CONTEXTE

Le marché français des réunions et séminaires d'entreprises a atteint, en 2004, un chiffre d'affaires global supérieur à 8,5 milliards d'euros.

L'instauration du Droit Individuel à la Formation (DIF) en mai 2005 va encore augmenter la demande en capacité d'accueil : chaque salarié français bénéficie dorénavant d'un droit de 20 heures de formation annuel. Ce sont plus de 400 000 000 nouvelles heures de formation à organiser chaque année. Enfin la démarche de « sécurisation des parcours professionnels », qui est en chantier entre les partenaires sociaux, va encore augmenter l'importance des investissements en dépenses de formation.

Dans le même temps, la demande d'accueil de réception et de réunions familiales, en particulier les mariages, s'oriente vers la recherche de lieux dotés de toutes les capacités de réception, d'animation et d'hébergement, afin que ces réunions puissent se dérouler intégralement sur site, sans nécessité de reprendre la route en fin de soirée pour aller dormir. Ce marché, d'un potentiel de 4 milliards d'€uros de CA annuel, en croissance régulière, ne rencontre pas encore les solutions idéales.

Enfin, le marché des loisirs et des voyages domestiques subit une forte évolution, dont les origines sont, d'une part la crainte pour sa sécurité à l'occasion des transferts aériens ou face aux menaces terroristes, et d'autre part la tendance au fractionnement généralisé des vacances. Cette évolution conduit à l'émergence d'une demande régulière de courts séjours thématiques à faible distance des grandes métropoles, plus particulièrement dans les résidences de charme.

L'OFFRE INFINITY HOMES

C'est l'opportunité que saisit INFINITY HOMES pour créer une offre nouvelle, adaptée à ces nouvelles demandes. Cette offre se veut la synthèse entre la rigueur et l'efficacité des meilleurs campus américains et la convivialité festive et la chaleur de l'accueil du Club Méditerranée. Elle tend à proposer, dans des sites à taille humaine, de 50 à 100 chambres, un accueil infiniment chaleureux, infiniment généreux et infiniment professionnel, dans un forfait où tout est compris, à l'infini.

L'offre de Infinity Homes vise à optimiser l'occupation de chacun des établissements de la Chaîne par l'exploitation d'activités à contre-cycles : les réunions d'entreprises durant les périodes travaillées, les réceptions familiales, les mariages et les loisirs durant les week-end et les vacances.

Trois critères commandent à la sélection des établissements de la Chaîne Infinity Homes :

1. La situation géographique, à 1 heure maximum d'un pôle économique important, ou au coeur d'une destination touristique recherchée,
2. Le caractère d'un bâtiment riche d'histoire ou de tradition ou tout simplement évocateur de bien-être,
3. La surface d'accueil, minimum (2 500 m²), compatible au déploiement des aménagements nécessaires à l'équilibre économique de l'exploitation : 50 chambres, 500 m² d'espaces de réunion et 250 m² de salons et salles de restauration.

La spécificité de l'offre de Infinity Homes est le « Forfait Infinity ». Le concept du «Forfait Infinity» vise trois objectifs précis pour ses clients :

1. la liberté et la sécurité totale d'un forfait à prix fixe qui permet l'utilisation de toutes les prestations disponibles (salles, outils technologiques, restauration, détente et animations, open bar) à l'infini, sans aucun supplément et sans aucune surprise.
2. un accueil chaleureux professionnel et festif, dans un décor élégant, afin que les clients se sentent reconnus, aimés et valorisés,
3. un lieu entièrement dédié aux réunions ou aux réceptions, pour la clientèle des entreprises ou pour la clientèle privée, avec des équipements et des salles en nombre suffisant, spécialement conçues pour les réunions de travail ou de formation et polyvalentes pour les réunions festives, toutes équipées du plus haut niveau de la technologie.

Dans la formule du «Forfait Infinity», tout est compris dans le prix initial, sans limite et sans exception : repas, boissons, open bar, pauses, casse-croûte, pic nique, équipements sportifs, équipements technologiques et audiovisuels, téléphone, Internet, photocopies, vidéo projecteurs, caméscopes etc. Le mariage, l'évènementiel et les loisirs bénéficient, eux aussi, d'une offre forfaitisée adaptée sur mesure à chaque circonstance.

L'AMBITION

L'ambition de INFINITY HOMES est de devenir un acteur majeur de son marché dans les 4 prochaines années avec un potentiel de 10 établissements totalisant 650 chambres, un volume d'affaires supérieur à 20 millions d'€uros et un taux de rentabilité net avant impôts de 15 %.

5 établissements sont d'or et déjà signés et en cours de développement :

le Moulin XII, près de Dreux, déjà ouvert pour 23 chambres et porté à 52 chambres en octobre 2006,

le Château de Calvières, proche d'Aigues-Mortes, pour 54 chambres, ouverture prévue en mars 2007,

le Château de Ronqueux, en Vallée de Chevreuse, pour 60 chambres, ouverture prévue en octobre 2006,

le Château de Montelu, en Beaujolais, pour 52 chambres, ouverture prévue en mars 2007

le Domaine de la Bergerie, proche de Deauville, pour 100 chambres, ouverture prévue en mars 2007.

Le chiffre d'affaires réalisé sur ce périmètre de 318 chambres s'établit, fin 2008, à 11 millions €uros pour un résultat net de 1,5 millions d'€uros (13 % du CA) et un EBITDA de 1,8 millions d'€uros (15 % du CA).

L'EQUIPE

MARC TOMBEZ a réalisé sa carrière tout d'abord au Club Méditerranée. Membre du comité exécutif, il est Directeur Général de sa principale filiale Valtur jusqu'en 1997. Puis il assure le développement de la filiale italienne de Pierre et Vacances. A ce titre il recherche et apporte 10 000 lits au groupe en trois ans. En 2002 il rejoint Châteaufort, Chaîne spécialisée dans l'accueil des séminaires d'entreprises. Directeur Général, il accompagne et développe la forte croissance de l'entreprise, passée, en trois ans, de 5 à 13 établissements, dont 2 à l'étranger. Il y acquiert le savoir faire spécifique au marché des réunions d'entreprises. Il a décidé de rassembler les équipes nécessaires à la création, à la gestion et au développement de la chaîne de résidence de services et de tourisme : Infinity Homes.