



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.

- Norbert Abou rejoint Marc Tombez, il apporte l'expertise immobilière et les capacités financières nécessaires au développement de l'entreprise. Ancien dirigeant de CAMDI International, en Amérique du Nord. Il réalise la construction du food-court du Carrousel du Louvre, le projet de la nouvelle Gare Saint Lazare et divers programmes de résidences de services et de résidences de loisirs.

Il fixe, avec Marc Tombez, les modalités techniques et économiques de chaque projet, qui permettront à Infinity Homes de signer, en toute sécurité, des baux commerciaux de longue durée. Norbert Abou est le principal actionnaire et le Président du Conseil de Surveillance de Infinity Homes.

- Thierry Suzanne est le PDG du Groupe Riem Becker, société membre du top 5 des traiteurs français, qui a réalisé, en 2004, un chiffre d'affaires de 12,5 millions d'euros. Cette société est réputée pour être un précurseur en hygiène et en qualité de service. Elle est reconnue pour sa créativité et son succès dans le marché de l'événementiel d'entreprises ou de particuliers, dans lequel elle détient une part de marché significative. Infinity Homes a signé un accord de partenariat étroit avec Riem Becker pour la prise en charge de la restauration événementielle et la commercialisation des sites Infinity Homes auprès de la clientèle de Riem Becker. Thierry Suzanne est actionnaire de Infinity Homes et Vice-Président du Conseil de Surveillance. Il intervient pour faciliter l'implantation d'établissements de Infinity Homes au centre de Paris.
- Dominique Parisot est ingénieur des Arts et Métiers. Il obtient son diplôme de l'École Nationale Supérieure des Arts et Métiers avec un classement de 2^{ème} en projet de fin d'étude sur 860. Il crée immédiatement sa première entreprise dans le domaine de l'automatisme industriel. En 1995, il crée ce qui deviendra le Groupe Apilog Automation, l'un des leaders français dans le domaine de la gestion technique d'entreprises, la gestion technique de bâtiments et le facility management. En 2001, après la vente de son groupe industriel, il entreprend la rénovation du Domaine du Moulin XII. En novembre 2005, il accueille Infinity Homes, à hauteur de 50 %, dans le capital de sa société de gestion, Festiservices. Aujourd'hui, il dirige le site du Moulin XII qui, de 22 chambres, passe à 52 chambres en octobre 2006. En outre, il est associé à l'équipe dirigeante de Infinity Homes, avec, comme mission, le contrôle du patrimoine de la Chaîne et le contrôle de gestion des exploitations.

Bernard Ollagnier est l'ancien Directeur Marketing et Commercial de Sodexho. Il y a piloté le développement de Sodexho Prestige pour en faire un des spécialistes de la gestion de sites de réunion d'entreprises sur Paris. Il a dirigé le marketing et le commercial de Mondial Assistance, pour laquelle il a développé la nouvelle gamme de services à la personne. Il a enfin été Directeur Général d'une agence de conception de sites Internet, December, spécialisée en particulier dans l'univers du E-commerce de voyages. Il a rejoint Infinity Homes pour laquelle il dirige la politique marketing et commerciale et les ventes. Il met en œuvre les moyens nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente et de chiffre d'affaires définis avec la Direction Générale. A ce titre, il dirige l'équipe interne de commercialisation vers les entreprises et la filiale commune avec le partenaire voyages, Tourism Invest, destinée au marché des particuliers. Il a développé le site Internet de Infinity Homes avec Erez Abou, expert des nouvelles technologies, pour en faire le vecteur principal de la relation interactive avec les entreprises. Il est responsable de l'atteinte des résultats en terme de taux d'occupation des sites et de chiffre d'affaires réalisés.

Jean Dionnet est l'ancien Directeur Ventes à Distance et E-commerce du groupe Carlson Wagon-Lits Protravel. Il a fondé le groupe de tourisme Tourim-Invest site www.plusloin.com, qui vient de remporter le contrat de partenariat voyage avec la SAS Carte Bleue pour les 2 500 000 porteurs de cartes Visa Premier et Visa Infinite. Infinity Homes crée une filiale, « Infinity Travel », à 50/50 avec Tourism Invest. Par cette filiale les offres loisirs de Infinity Homes auront directement accès à cette clientèle sélectionnée des 2 500 000 porteurs de cartes. Jean Dionnet et Bernard Ollagnier définissent ensemble, au sein de la filiale commune, les modes de commercialisation des offres loisirs d'Infinity Homes destinées à la clientèle des particuliers.

Jean Paul Masselin, après avoir créé et géré son propre restaurant : « le Relais de l'Alagnon », a rejoint la société Chateauform dès sa création. Il est à l'origine de la définition de son offre de restauration dédiée aux séminaires. Il y a dirigé la restauration de la plus grosse unité de 85 chambres qui réalise un chiffre d'affaires annuel total de 3,5 millions d'€uros. Il a ensuite été professeur professionnel de cuisine au Greta. Il est aujourd'hui le chef de cuisine du Moulin XII aux côtés de Dominique Parisot. Il réalise l'ensemble la restauration, sélectionne les fournisseurs et gère son pôle de production. Il a été désigné Chef Leader pour Infinity Homes, avec pour missions de définir le style culinaire de la Chaîne, d'harmoniser les facteurs de satisfaction clients, de coordonner les moyens nécessaires à la production de

restauration, y compris la cave et de superviser le recrutement et l'intégration des nouveaux chefs et seconds de cuisine qu'il propose pour chacun des sites.

Franck Anderloni a été pendant plusieurs années Directeur du Novotel de Palaiseau, puis du Novotel d'Orsay, deux établissements de la Chaîne Accor de plus de 135 chambres. Il occupe aujourd'hui le poste de Directeur Adjoint du Moulin XII, en charge de commercialiser et de gérer l'activité mariages, pour laquelle il réalise, en 2005, une marge brute de 450 000 Euros, pour 76 mariages accueillis. Il a mis au point et développé, pour cette cible, une offre particulièrement attrayante, sur la base du tout compris intégral, qui répond à l'attente des familles qui peuvent réunir leurs proches sur un même lieu qui leur est totalement dédié, durant 48 heures. Il est responsable de la duplication de cette offre sur l'ensemble des établissements de la Chaîne Infinity Homes. Cette activité doit générer en 2008 un revenu de 1 millions d'Euros.

Les directeurs de tous les établissements ont été, à ce jour, identifiés et affectés :

Eric Voyer a passé une grande partie de sa carrière au Club Méditerranée où il a été Chef des Sports puis Chef de Village, dirigeant notamment les plus grandes et les plus prestigieuses unités du Club, telle que Agadir au Maroc et Kamarina, village de 1 500 lits en Sicile. Il a été recruté par Disney pour mettre en place et diriger le Davy Crockett Ranch Resort, de 535 bungalows individuels. Il a ensuite rejoint la Direction de l'Université Disney pour laquelle il a été responsable du training program des managers. En 2000, il crée sa propre société de développement et d'animation de tourisme qui gère une plage touristique à Saint Raphaël et crée 2 restaurants à thème sous la marque Albarinio. Eric prendra en juillet 2006 la Direction du Château de Calvière, à Aigues Mortes, dont il suivra la transformation et les travaux pour la création des 52 chambres et dont il assurera le lancement et l'exploitation. Eric sera en outre chargé du tutorat des nouveaux directeurs.

Christophe Mangion a acquis une grande expérience internationale au Club Méditerranée où il a été pendant plus de 5 ans Responsable d'Animation dans la zone Américaine. Il est ensuite chef de projet en événementiel et a travaillé pour les sociétés Danone, Dassault Système, Michelin F1. Depuis janvier 2000, il est animateur attitré pour les sociétés Baccara et Public Système. Il s'est spécialisé dans l'organisation et l'animation de congrès et de soirées de gala, pour les soirées allant

de 200 à 2000 personnes. Il parle couramment l'anglais, l'italien et l'espagnol. Christophe prendra la direction du Chateau de Ronqueux, pour 60 chambres, en octobre 2006, après avoir été durant quelques mois aux côtés d'Eric Voyer au Château de Calvières.

Paul Morier et son épouse Nelly Durigon forment un couple qui a dédié toute sa vie aux métiers de service. Nelly a été pendant quelques années la jeune costumière de Line Renaud, puis elle s'est destinée à la gestion hôtelière. Elle a été directrice d'hébergement au Club Méditerranée et à Acquarius. Elle a dirigée pendant 10 ans l'hébergement du Centre d'Opio, hôtel de 1 200 lits, le plus grand centre de séminaires et de congrès de la région de Sophia Antipolis. Son Mari, Paul a été le Directeur Adjoint du Golf de la Grande Bastide à Opio. Il est aujourd'hui directeur du Golf de Saint Gatien à Deauville. D'origine canadienne, il parle couramment anglais. Paul et Nelly prendront la direction du château de Montelu, de 52 chambres, en mars 2007, après avoir été, durant quelques mois, les adjoints d'Eric Voyer au Château de Calvières.

Gérard Chicheportiche arrive de Disney où il a été, durant 5 ans, Directeur des loisirs et du complexe de remise en forme de l'hôtel le New-York. Il a précédemment travaillé pour le Groupe Emeraude, à la direction de l'animation du Casino de Bagnols et de Saint Brévin. Il est spécialiste du recrutement et de la formation des équipes de service dans l'hôtellerie et la restauration, particulièrement pour la gestion des activités événementielles. Il connaît parfaitement la gestion opérationnelle des équipements de loisirs : les piscines, les aquacentres, les spa et les patinoires. Gérard prendra la direction du domaine de la Bergerie, de 100 chambres, à Trouville, pour le printemps 2007.

Le cinquième établissement, le Moulin XII, est dirigé, comme mentionné auparavant, par Dominique Parisot

LES MARCHES ET LES ACTIONS MARKETING

□ Pour l'activité réunions d'entreprises et de séminaires, qui représente 70 % du chiffre d'affaires de Infinity Homes, c'est la vente directe Business to Business, qui sera privilégiée vers les prescripteurs et les organisateurs de séminaires : les Directions Générales, les Directions des Ressources Humaines et les Directions Commerciales et Marketing.

5 060 entreprises françaises comptent plus de 250 salariés. Plus de 50 % d'entre elles organisent chaque année plus de 10 séminaires, pour une dépense moyenne annuelle de 300 000 €uros. 75 % des participants sont des cadres supérieurs et des cadres dirigeants qui utilisent des hôtels trois et quatre étoiles. La taille moyenne des groupes est de 38 participants, la durée moyenne de séjour est de 2,2 jours. Le taux d'occupation moyen enregistré dans les hôtels spécialisés de ce secteur est de 76 %, avec des pics à 103% en mai, juin, juillet et septembre. Il faut savoir, par ailleurs, que l'insuffisance des capacités de ce type d'hébergement ne permet pas de répondre à la demande. On a chiffré, de façon très précise, le taux de clientèle ne pouvant pas être accueillie par manque de place dans les structures existantes : il représente, chez certains opérateurs, 85% du CA réalisés sur ce créneau. L'amélioration en cinq ans est lente : en 1999 ce taux se situait à 110%.

Les 4 vecteurs de vente sont les suivants :

1. le Bedouk, le guide de référence du marché des séminaires et des réceptions,
2. Le site Internet Infinity Homes, au centre de la démarche de marketing interactif,
3. L'action de télémarketing continue, destinée à détecter et qualifier les opportunités et pour les prises de rendez-vous, confiée à la ste Mars, spécialisée dans cette action.
4. Les rendez-vous de visite Clientèle sur chaque site. L'expérience de la concurrence montre que ces visites se transforment neuf fois sur dix en confirmation de séminaire.

Ces 4 vecteurs constituent le cœur de l'action marketing et commerciale engagée à partir du mois d'avril 2006.

□ Pour l'événementiel d'entreprise, l'étroit partenariat constitué avec le traiteur Riem Becker donne à chaque partenaire un avantage compétitif par rapport à ses concurrents. L'alliance avec Infinity Homes offre à Riem Becker un choix supplémentaire de sites à proposer à sa clientèle événementielle. Infinity Homes pour sa part bénéficie de la forte pénétration commerciale de Riem Becker dans le créneau des événements d'Entreprise et renforce ainsi le taux d'occupation de ses sites.

□ Pour l'événementiel privé et familial : réceptions, mariages, une cellule de commercialisation spécifique est créée autour de Franck Anderloni, Directeur Adjoint du Moulin XII. L'offre conçue au Moulin XII est étendue sur l'ensemble des sites de Infinity Homes. Le Château de Ronqueux, pour sa part, bénéficie des trop-pleins de mariage ne pouvant être accueilli au Moulin XII

□ Pour l'activité vacances et loisirs, longs et courts séjours, Infinity Homes propose une offre innovante : le Forfait « Infinity loisirs », en pension semi complète (petits déjeuner/brunch, pique-nique, casses croûte, dîner, open bar). Les premiers prospects sont les participants des réunions d'entreprises et de manifestations privées, que l'expérience vécue incite à revenir dans des sites « Infinity Homes », le plus souvent en famille ou en couple. C'est au travers de la filiale commune avec Tourism Invest, Infinity Travel que se fait la vente de ces séjours. Une commission de 18 % des ventes est prévue, afin de rémunérer les intermédiaires de commercialisation : agences de voyage, sites E-commerce, etc.

LE MONTAGE JURIDIQUE

Le montage prévoit l'indépendance financière de Infinity Homes vis-à-vis de l'investissement immobilier. Infinity Homes consacre la totalité de ses ressources à la qualité de l'exploitation de ses établissements et à la satisfaction des clients qui les fréquentent.

Les projets de développement sont définis d'un commun accord avec Infinity Homes et le financement est assuré par leur mise sur le marché en défiscalisation (lois de Robien, Demessine, Malraux, etc) auprès d'investisseurs privés. Les produits livrés à l'exploitation de Infinity Homes sont clé en main, c'est-à-dire aménagés et meublés, pour lequel Infinity Homes paye un loyer triple net.

La structure juridique de INFINITY HOMES comporte une SA à Directoire et Conseil de Surveillance qui commercialise et exploite en direct l'ensemble des sites, à l'exception du Moulin XII, qui est géré par la société d'exploitation, Festiservices, dans le capital de laquelle Infinity Homes détient 50 %.

La SA détient une SCI propriétaire des parties communes professionnelles des différents sites (salles de séminaire, salons, piscine, etc) acquises pour une valeur symbolique auprès des développeurs immobiliers partenaires.

LES DONNEES FINANCIERES

Le modèle réceptif est rentable. En année pleine, en régime de croisière, un site de 50 chambres réalise un chiffre d'affaires de 2 200 K€uros et dégage un résultat opérationnel de 29 %. Le taux d'occupation moyen de 65 %, comme les tarifs de 180 €uros à 220 €uros retenus dans les budgets prévisionnels qui ont servi à élaborer ce plan de développement sont prudents. Les taux d'occupation réalisés chez la concurrence sont régulièrement compris entre 73 et 76% et les tarifs varient entre 200 €uros et 310 €uros, à prestations comparables.

Le volume d'affaires de Infinity Homes se répartit pour 70 % dans l'activité des séminaires et des réunions d'entreprises, pour 10 % dans l'activité des mariages et réceptions pour les particuliers et pour 20 % dans l'activité de loisirs.

L'excédent brut d'exploitation des sites, de 50 % pour un taux d'occupation de 65 %, est de nature à dégager les moyens d'autofinancement nécessaires au développement du projet et garantit aux propriétaires des sites le paiement des loyers.

Dans les prévisions de trésorerie et de BFR, il est tenu compte des conditions de paiement généralement respectées dans l'activité des séminaires et réunions d'entreprises : versement d'un acompte de 70% du montant total de la prestation au minimum 30 jours avant, le solde étant réglé le jour de son exécution. Pour l'activité mariages, un acompte de 50% est régulièrement versé un an avant la date de la prestation, le solde la veille de l'événement. On constate donc que l'activité génère une trésorerie excédentaire importante.

LES 3 FACTEURS CLE DE SUCCES

En conclusion, Infinity Homes réunit 3 facteurs clé de succès :

1. Un modèle économique rentable : en complément de l'activité des séminaires, déjà très rentable, Infinity Homes optimise ses résultats par l'adjonction d'activités complémentaires à forte contribution, sans charges fixes supplémentaires : mariages, réceptions, événements d'entreprises et séjours loisirs, à travers les différents partenariats qu'elle a conclu.
2. Un concept généreux à l'infini : le concept de Forfait Infinity, qui assure l'accès à l'infini à tous les services disponibles sur chaque établissement pour un prix fixe, sans supplément quoi qu'il arrive apporte aux clients le confort généreux et la sécurité qu'ils recherchent.
3. Une équipe étroitement liée : c'est la complémentarité d'une équipe pluri-disciplinaire fortement expérimentée associée à la puissance d'un partenaire immobilier qui fournit le potentiel de développement et l'indépendance financière indispensables à la réussite de Infinity Homes.