

Evergroup Hôtellerie

Présentation du Groupe

Historique

- Après avoir créé en 1994, une entreprise spécialisée dans la commercialisation de produits immobiliers de placements et de produits financiers, cotée en bourse, puis vendue en 2001 à une banque, Ludovic Bréant se consacre aujourd'hui au développement d'entreprises à fort potentiel.
- **Création d'evergroup Hôtellerie en 2003 :**
Après le lancement d'hôtels et de résidences dans le Grand Ouest, Evergroup Hôtellerie crée simultanément 2 marques au concept différenciant :
 - Revalis Ever : Hôtel et Résidences de Tourisme 3 et 4*,
 - EverHotel : Hôtel 2* et Restaurant.
- **Evergroup Hôtellerie composé d'hommes d'actions et d'expériences...**
 - Un des pionniers et créateurs de plusieurs concepts hôteliers dont celui du Campanile,
 - Un précurseur de la formule hôtelière adaptée à la résidence de tourisme,
 - Des consultants de renom tels que le créateur de la franchise « Geneviève Lethu »...
 - Un gestionnaire fort d'expériences diverses dans le monde de l'hôtellerie, des villages vacances, des centres de bien être
 - Une commercialisation assurée par un « ancien » de l'aérien, des parcs d'attraction et du Tour Operating
 - Le recrutement des collaborateurs se fait aussi leur adhésion aux Valeurs du groupe : transparence/Vérité, Respect de l'Homme, Partage, Réalisme, Convivialité, Développement durable,

Organisation ...

- Une direction d'exploitation pour mutualisation des achats et des procédures de gestion,
- Un contrôle de gestion siège pour l'optimisation de nos résultats...
- Un chef de projet Ecolabel pour la gestion écologique de nos établissements
- Un service qualité dédié au développement et à l'amélioration de notre offre...
- Une Direction Commerciale et Marketing pour développer l'activité «multi canal» tant en France qu'à l'étranger et le yield management

Philosophie de développement

- **Notre engagement pour la nature :**
« Domaine du Château, evergroup Hotellerie : la première résidence ecolabel en France »
Les constructions de nos hôtels sont immologiques (écologie immobilière). Nos hôtels et résidences certifiés ou en cours de certification par l'AFNOR "éco-label européen" garantissent que l'exploitation au quotidien de chaque établissement est respectueuse de l'environnement. Cet ecolabel impose 37 critères obligatoires et 50 critères optionnels sur la gestion de l'eau, de l'électricité et du tri des déchets...
- **La dernière étoile est gratuite :** Le fil conducteur du développement de nos marques est de proposer un hébergement avec plus de confort et à un prix moins élevé.
Comment proposer du beau, moins cher et sans handicaper la marge ?
 - Une promotion immobilière et un aménagement mobilier intégrés avec une structure légère permet une forte réduction des coûts,
 - Des implantations sur des sites à potentiel tourisme d'affaires et/ou loisirs tout en restant sur des zones *peu onéreuses*
 - Une politique d'achat et d'aménagement optimisée
 - Une organisation légère évitant des frais de structure lourds,

Filiale – Revalis Ever

Hôtels et Résidences
de tourisme 3 et 4*

Revalis Ever positionné sur un marché porteur...

- **Le Marché de la Résidence de tourisme** (source SNRT – 2008) : **Un marché porteur...**
 - 2.5 Milliards d'euros pour 12.7 millions de clients par an (+5.8 % vs 2007)
 - 71% de TO d'occupation moyen
 - 29% de clientèle étrangère provenant essentiellement de l'Europe.
 - 582 000 lits – concurrence entre 6 grands acteurs historiques détenant 60% d'un parc vieillissant et positionné sur du 2 et 3*
- **Le marché de l'hôtellerie** (source direction du tourisme)
 - Un marché global en hausse de 3.6% avec 198 millions de nuitées
 - Un marché stimulé par :
 - le 3 et 4* en progression respective de 5.7% et 6,3%
 - L'hôtellerie de chaîne en progression de 5.2%
 - Les zones rurales (+5,6%) et urbaines (+4.9%)

Positionnement différenciant

L'association de l'Hôtel et de la Résidence sur un même site pour satisfaire les diverses attentes de nos différentes cibles

- la **formule Hôtelière** pour les courts séjours avec service hôtelier (change draps, ménage...),
- la **formule Résidence** pour les séjours plus long où sont proposés les équipements de la maison (coin cuisine, laverie...) et des lieux de vie plus spacieux.

=> Cette offre hôtelière unique permet à Revalis Ever :

- une **visibilité commerciale optimisée**
=> référencement facilité par l'appellation hôtel ;
=> sur Google, Hôtel représente 277 000 000 de demandes d'informations mensuel contre 4 000 pour résidences de tourisme
- Une **optimisation du remplissage sur l'année** en répondant aux exigences des groupes Loisirs et Séminaires tout comme à celle des individuels Tourisme et Corporate.

Une Offre Hôtelière Moyen / Haut de gamme (3 à 4*)

⇒ **seulement 6% de l'offre nationale « résidence » est haut de gamme (Insee - 2007)**

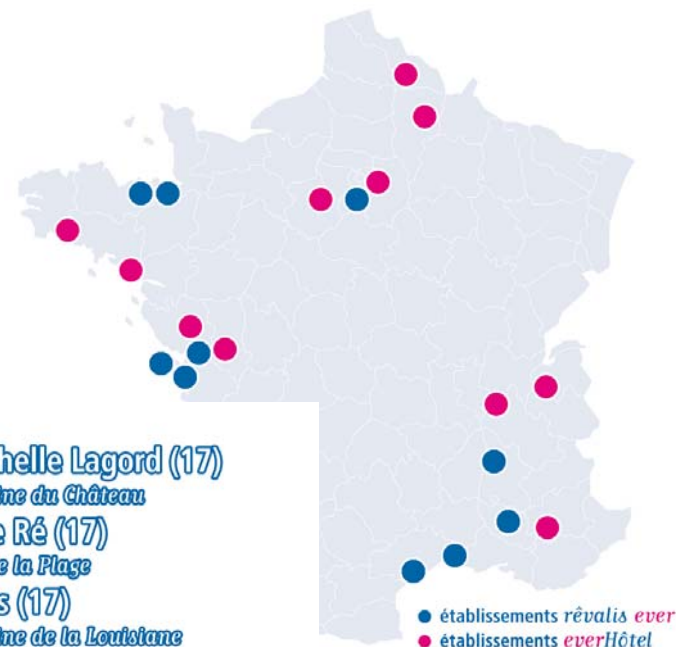
Une grande capacité d'hébergement d'environ 30 chambres + 100 appartements (350 à 400 lits),

- ⇒ Pour accueillir des événements d'entreprises garantissant un fort revenu par chambre,
- ⇒ Pour couvrir les périodes tourisme à fortes demandes et donc à fort revenu (grand WE et vacances scolaires)

Développement prudent et rapide...

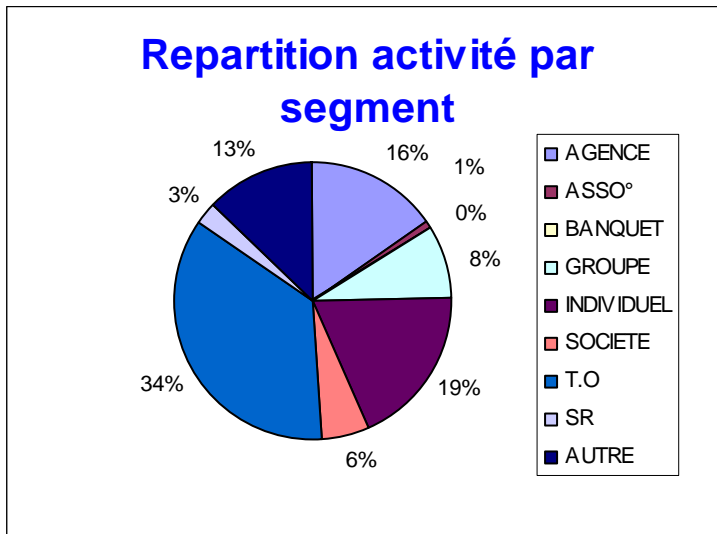
- **Un développement rapide...**
 - En 2008 : 2 900 lits
 - En 2009 et 2010 : 2 600 lits supplémentaires
Soit un total de 5 500 lits

- **Un développement prudent...**
 avec une situation géographique à potentiel tourisme ou affaires sans forte concurrence
 - En France, 39% des résidences sont à la mer et 13% à la ville...
 - ⇒ Revalis ever positionne ses résidences sur ces zones...
 - ⇒ De par sa couverture nationale, Revalis ever désaisonnalise son activité...



- **La Rochelle Lagord (17)**
Le Domaine du Château
- **L'île de Ré (17)**
L'Hôtel de la Plage
- **Marans (17)**
Le Domaine de la Louisiane
- **Dinan (22)**
Le Résidence Duguesclin
- **Valence (26)**
Le Domaine du Lac
- **Le Grau-du-Roi (30)**
Le Domaine du Cap Med
- **Valras-Plage (34)**
Le Domaine de la Plage
- **Roz-sur-Couesnon (35)**
Le Domaine du Mont
- **Gordes (84)**
Le Domaine du Moulin Blanc
- **Dourdan (91)**
Blanche de Castille

Une activité multi-cible



1/3 via les TO

1/3 via le comptoir et IDS

11% via les groupes dont 3% (SR)

6% via les sociétés

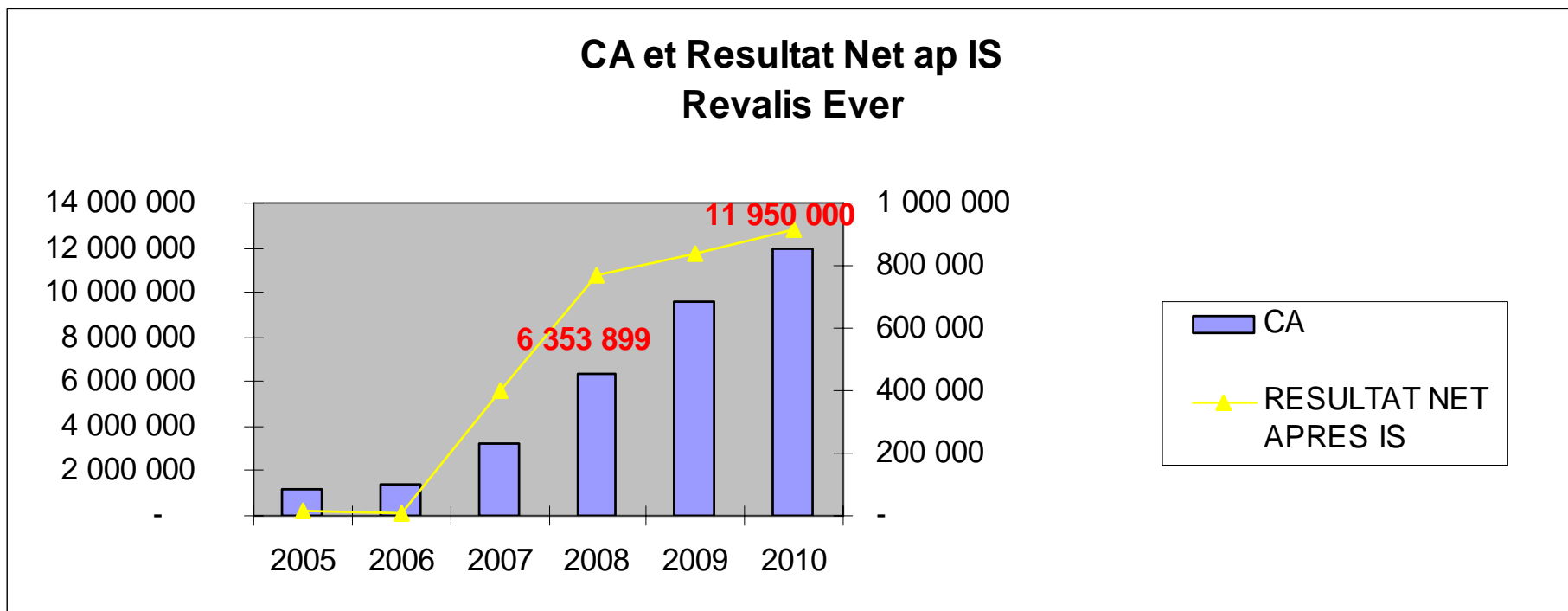
13% en prestations et clientèles autres

Origine : 23% d'étrangers dont 50% provenant de la Belgique et des Pays bas



Cette répartition de l'activité permet à Revalis Ever de **limiter ses risques d'exploitation et la saisonnalité de son activité**

Nos résultats : confiance et solidité pour l'avenir...



Un Chiffre d'Affaires multiplié par 5 en 3 ans (6 353 899 € en 08)
Résultat Net : 12 % du CA (765 753 € en 08)



L'auberge everHotel

Hôtel 2* et restaurant

L'opportunité du marché de l'Hôtellerie économique et du 2*

- Une sous capacité en hôtellerie économique :
 - 18% de la capacité totale en chambre (109 000 chambres pour 612 000 au total)
 - 21% en zone urbaine.
 - ⇒ **Un fort développement en hôtellerie de Chaîne (70% de l'offre actuelle) mais sans restauration.**
 - ⇒ **Une augmentation des nuitées de 3.2%**
- Une surcapacité en 2* indépendant et vieillissant :
 - 43% de la capacité totale (235 000 chambres)
 - 61% des hôtels 2* sont indépendants
 - ⇒ **Une augmentation des nuitées de 1.7%**



Conclusion : Une opportunité pour une hôtellerie de chaîne proposant les services du 2* dont la restauration au prix du 1*



Objectif : séduire une clientèle affaire (50% de la clientèle) toujours soucieuse de son confort et du respect de son budget



Positionnement différenciant...

- **Quand « low cost » rime avec services...**
- **Un restaurant associé à un hôtel économique...**

Alors que l'hôtellerie économique française ne propose plus de restaurants sur site, l'auberge everHôtel a choisi de faire de son restaurant : lieu de rencontre, de convivialité et de festivité... la pierre angulaire de sa stratégie de différenciation.
- **« Low fares » :**

A partir de 39 € la chambre selon l'établissement, l'auberge everHôtel propose une prestation 2 étoiles pour le prix d'1 étoile... Sans restaurant.

=> EverHotel est armé pour affronter la crise et pallier aux nouvelles attentes du marché corporate : du service à un tarif réadapté aux nouveaux barèmes de remboursement de frais proposés par les sociétés
- **Confort :** A dimension humaine, l'auberge everHôtel compte trente à soixante chambres au design soigné. Ces chambres comportent des toilettes séparés de la salle de bains, la climatisation, un écran plat, des chaînes satellite et Canal +, mais aussi Internet illimité gratuit (ADSL).

=>Standard conforme aux 3* et non à du 2*... encore moins à du 1*...
- **Convivialité :** l'auberge everHôtel est gérée par des franchisés choisis pour leur goût de l'accueil et pour leur connaissance de l'environnement local. Ces derniers sont aussi choisis pour leur professionnalisme et leurs valeurs humaines.
- **Gastronome :**

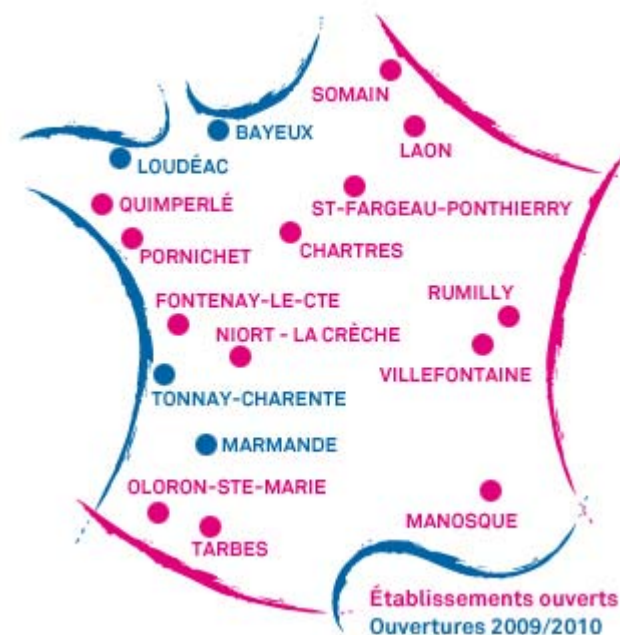
Son restaurant d'une capacité de 60 à 80 couverts propose une carte qui est renouvelée deux fois par an.

Développement prudent et rapide

- Un **développement à la périphérie de villes de 20 à 100 000 habitants, à proximité de grands axes routiers et autoroutiers.**
 - renforcement du **maillage sur le grand ouest** avec l'ouverture d'établissements à :
 - Loudéac
 - Tonnay-Charente
 - Bayeux
 - Marmande
 - **Déploiement du maillage** sur les régions :
 - **Rhône-Alpes-Provence** : Rumilly et Manosque
 - **Nord** : Calais et Laon
 - **Ile-de-France** : Saint-Fargeau-Ponthierry
- **Notre développement en chiffres :**
 - 2009 : 15 hôtels
 - 2010 : 19 Hôtels



Ces capacités permettront de réaliser 200 000 nuitées et 300 000 couverts par an.



Résultats

