

# GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2

société de gestion

extendam



GRESHAM  
BANQUE PRIVÉE

Promoteur et distributeur exclusif

# GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2



Olivier POTTELLET,  
Président du CA GRESHAM Banque

« Un univers économique, financier et fiscal qui se durcit contraint les investisseurs à une vigilance accrue dans le choix de leur support d'épargne, le moins sensible possible aux aléas des marchés financiers. Dans cette logique, Extendam en qualité de société de gestion, lance **GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2** ; un Fonds essentiellement dédié à l'acquisition de PME hôtelières et exclusivement distribué par GRESHAM Banque.

**GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2** convient plus particulièrement à ceux qui recherchent une alternative aux placements traditionnels de moins en moins rémunérateurs, dans un horizon de détention de 6,5 ans minimum pouvant aller jusqu'à 8,5 ans maximum sur décision de la société de gestion. »

## GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2, POUR DONNER DU SENS À SON INVESTISSEMENT

GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2 est un véhicule d'investissement dédié au soutien et au développement de PME issues d'un secteur ciblé : l'hôtellerie. **Sa stratégie simple et sélective** permet ainsi de financer des projets entrepreneuriaux, dans un des secteurs économiques les plus résilients et en croissance régulière depuis 20 ans.

(source étude MKG European Hospitality Report 2014).

Les performances passées du secteur hôtelier et son potentiel de croissance estimé ne préjugent pas des performances futures des PME du secteur hôtelier et des performances futures du Fonds.

En 2014, la France reste la 1<sup>ère</sup> destination touristique mondiale ; et le tourisme a une contribution très largement positive à l'économie française. **Le potentiel de développement du secteur hôtelier semble élevé** grâce à une augmentation constante des flux migratoires et à une pénurie persistante des chambres d'hôtel dans les centres-villes des grosses agglomérations, qui s'explique notamment par l'absence de réserves foncières constructibles.

La tendance générale est à la montée en gamme des établissements pour mieux répondre aux exigences de la clientèle, notamment étrangère, qui implique la rénovation du parc, le passage sous franchise et la transmission des hôtels indépendants... Ce contexte est propice aux opportunités d'investissements et permettra à GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2 de contribuer à l'essor du marché hôtelier français.

**GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2 n'offre aucune garantie de protection en capital. Les avantages fiscaux sont acquis à condition de bloquer ses parts 6,5 ans, durée pouvant aller jusqu'à 8,5 ans sur décision de la société de gestion, soit jusqu'au 31 mars 2024 maximum, et en contrepartie d'un risque de perte en capital.**



# ZOOM SUR LE SECTEUR HÔTELIER FRANÇAIS

Le secteur hôtelier mondial est soutenu par **des tendances positives de long terme** : augmentation des flux migratoires, de la population mondiale et du pouvoir d'achat des touristes internationaux notamment issus des pays émergents. Ces tendances de fond se vérifient tout particulièrement en France : en 2014, notre pays reste **champion du monde du tourisme** avec le plus grand nombre de touristes internationaux accueillis. En effet, la France demeure une valeur refuge aussi bien pour la clientèle nationale que pour la clientèle étrangère grâce à son patrimoine, sa culture, ses événements, un territoire diversifié et des infrastructures d'accueil de qualité <sup>1</sup>. Le secteur du tourisme, dans son ensemble, s'élève à environ 7 % du PIB français ; l'hôtellerie-restauration représente quant à lui environ 2,5 %<sup>2</sup>.

Le secteur hôtelier est en profonde mutation avec à la fois une montée en gamme des établissements afin de répondre aux standards mondiaux et une diminution du poids des hôteliers indépendants qui représentaient toujours 83 % des établissements en 2014<sup>3</sup>, au profit des chaînes et notamment du mode de gestion en franchise.

Le secteur est **une cible privilégiée pour les investisseurs**, tant pour les perspectives intéressantes du secteur sur le long terme, que pour sa liquidité et ses capacités de résilience lui permettant d'afficher un couple risque/rendement attractif. Cette attractivité est également soutenue par la pénurie de chambres d'hôtels dans certaines grandes agglomérations et notamment à Paris. De manière générale, le cas français est à part en Europe : le parc hôtelier français est celui qui a le moins progressé au cours de ces dernières années, et ce alors même qu'il affiche la meilleure progression en terme de revenu moyen par chambre disponible.

(Source étude MKG European Hospitality Report 2014).

A titre indicatif, Paris présentait en 2013 l'un des revenus moyens les plus élevés d'Europe et donc l'un des meilleurs chiffres d'affaires par chambre<sup>4</sup>. Le cabinet MKG Hospitality estime que la capitale française affiche un déficit chronique à hauteur d'environ 10 % de son parc actuel de chambres d'hôtels (soit environ 8 000 chambres manquantes). Cela est lié à l'absence de réserves foncières constructibles disponibles et constitue une forme de rente pour les hôtels existants, comme en témoigne l'évolution du revenu moyen par chambre des hôtels parisiens qui a augmenté de près de 100 % entre 2004 et 2012<sup>5</sup>.

L'investissement en titres de PME du secteur hôtelier comporte des risques spécifiques décrits de manière exhaustive dans le Règlement du Fonds et notamment un risque de perte en capital et un risque lié à la concentration des investissements sur le secteur hôtelier. Les performances passées du secteur hôtelier, y compris sa taille et sa croissance, ne préjugent pas de la performance future du Fonds. Par ailleurs, le Fonds n'a pas nécessairement pour objectif de concentrer tous ses investissements sur le marché parisien.

1 World Tourism Organization 2015 (chiffres provisoires).

2 Direction Générale de la compétitivité de l'industrie et des services (DGCIS).

3 Panorama de l'hôtellerie en France - Coach Omnium - 23<sup>ème</sup> édition annuelle.

4 PWC Room to Grow, European cities hotel forecast for 2014 and 2015

Mars 2014.

5 Jones Lang Lasalle, Hotel intelligence Paris 2013.



## Chiffres clés en France (Source INSEE 2013 et MKG 2014)

> 17 000 Hôtels (soit + de 640 000 Chambres)

> Taux d'occupation moyen :

14 000 indépendants / 3 000 sous enseigne

National **66 %** / Paris **80 %**

# LES CIBLES D'INVESTISSEMENT TYPES DE GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2

Dans un souci de **diversification** et d'optimisation, **GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2** a pour objectif d'investir dans une dizaine de PME, essentiellement dédiées à l'acquisition de murs et/ou fonds de commerce d'hôtels, sous forme d'actions, d'obligations convertibles et d'autres titres donnant accès au capital.

Nous privilégierons les PME exploitant des hôtels répondant aux critères suivants :

1. **Une localisation de première qualité**, selon l'appréciation de l'équipe de gestion, dans des grandes agglomérations avec des emplacements privilégiés en centre-ville ou en proche périphérie
2. Des hôtels de 2 à 4 étoiles, d'une capacité de 200 chambres au plus, avec un positionnement d'économique à business (nuit + petit-déjeuner, sans restauration) permettant d'accueillir **une clientèle d'affaires et/ou de tourisme**
3. Des hôtels déjà existants, disposant d'**un solide historique d'exploitation** (chiffre d'affaires, taux d'occupation, résultats, ...), et dont les performances peuvent encore être raisonnablement améliorées grâce :
  - à la réalisation de travaux de rafraîchissement et de mise aux standards d'une hôtellerie moderne ;
  - au passage sous une enseigne ou franchise nationale ou internationale s'il y a lieu ;
  - au repositionnement de l'hôtel dans une nouvelle catégorie.

## A SAVOIR

Dans le cadre de sa gestion, **GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2** bénéficiera de leviers de performance clairement identifiés, sans pour autant que ces derniers soient garantis, au sein des PME détenues, :

1. **Le remboursement ultérieur de la dette bancaire** ; en effet, chaque PME hôtelière cible pourra être financée à hauteur de 40 % environ en fonds propres et à hauteur de 60 % environ par dette bancaire. Ces montants serviront à la PME concernée, entre 80 % à 90 %, pour l'acquisition de l'hôtel et le solde financera les travaux nécessaires.
2. **Les travaux de rénovation et de repositionnement** permettant de mettre l'hôtel aux normes et/ou de le changer de catégorie, ce qui augmente habituellement le taux d'occupation et le revenu par chambre.
3. **Le passage sous enseigne** (ex. Accor, Louvre Hôtels, Best Western, Marriott ...) permettra au franchisé de bénéficier :
  - de la notoriété nationale et/ou internationale de la marque ;
  - d'un accompagnement constant avec la mise en place d'un mode de gestion moderne et optimisé (centrale de réservation, yield management, rationalisation des charges et coûts d'exploitation, marketing & publicité...).

Les fluctuations des marchés sur lesquels les PME interviennent peuvent réduire de façon importante la capacité de remboursement de la dette, les sources de financement et augmenter de façon sensible le coût de ce financement. Les investisseurs potentiels doivent comprendre les risques, les avantages et les inconvénients de GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2 et prendre leur décision d'investissement en se fondant sur le prospectus du Fonds, après en avoir examiné la compatibilité avec leur propre situation financière, leur profil d'investisseur, leurs objectifs et leur horizon d'investissement.

# UN PARTENARIAT LÉGITIME entre EXTENDAM et GRESHAM Banque

---

Société de gestion indépendante agréée par l'AMF, **EXTENDAM** est un des leaders du capital investissement en France.

**EXTENDAM** réalise des opérations pour le compte de clients, privés et institutionnels, au travers de fonds ainsi que de mandats de gestion.

**EXTENDAM**, cherchant à se spécialiser sur des secteurs résilients présentant d'importants moteurs de croissance, a développé une véritable expertise dans le secteur hôtelier et est devenue en quelques années le 1<sup>er</sup> gestionnaire de fonds dédiés au secteur hôtelier pour les particuliers.

Au cours des 24 derniers mois, **EXTENDAM** a notamment participé à l'acquisition, via des PME, de plus de 30 hôtels en centre-ville de grosses agglomérations.

Grâce à l'équipe de gestion dédiée d'**EXTENDAM**, **GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2** co-investira le plus souvent aux côtés d'exploitants de renom issus de l'industrie hôtelière, offrant également un accès unique à un très grand nombre d'opportunités d'investissement complémentaires.

## COMMENT CELA FONCTIONNE-T-IL ?

---

### • ÉTAPE 1

Je souscris à **GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2**, investi principalement en titres de PME hôtelières qui exploitent un ou plusieurs hôtels indépendants et/ou franchisés.

### • ÉTAPE 2 : DE L'ANNÉE 1 À 6

Le portefeuille de PME sera suivi activement pendant toute la durée de vie du Fonds : négociation de la dette, initiation et suivi des travaux, mise sous enseigne des hôtels...

L'équipe de gestion s'attachera à diversifier l'actif du Fonds sur une dizaine de PME.

### • À PARTIR DE L'ANNÉE 6 jusqu'à la fin de vie du Fonds (soit 6,5 ans pouvant aller jusqu'à 8,5 ans maximum sur décision de la société de gestion)

L'équipe de gestion procède à la cession des titres de PME détenus par **GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2** ou à la liquidation des PME après cession des actifs hôteliers.

L'emplacement de première qualité des hôtels sélectionnés, le travail opéré sur la mise aux normes, l'optimisation du taux d'occupation ou du revenu par chambre, et le cas échéant la mise sous enseigne, sont autant de facteurs qui feront de ces hôtels des actifs recherchés par les family offices, des investisseurs, ou des grands groupes franchisés.

L'investisseur est informé que le Fonds est soumis au risque lié à la concentration de ses investissements dans le secteur hôtelier.

## A savoir

Parce que nous souhaitons vous apporter une transparence dans tous les actes d'investissement réalisés par **GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2**, nous avons le plaisir de mettre à votre disposition d'un seul clic toute l'actualité des actifs hôteliers des PME financées par le Fonds, hôtel par hôtel (achat, financement, avancée des travaux, mise sous enseigne). Ces informations seront accessibles dans votre espace client de votre site [www.gresham.fr](http://www.gresham.fr).

# CARACTÉRISTIQUES DU FONDS

**Dénomination :** GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2

**Droit applicable :** Droit français

**Forme :** FCPR agréé par l'AMF en date du 20/03/2015

**Code ISIN part A :** FR0012582146

**Valeur nominale de la part :** 1 000 €

**Montant minimum de souscription :** 1 000 €

**Périodicité de publication de la Valeur liquidative :** semestrielle (juin et décembre)

**Période de commercialisation :** jusqu'au 30/09/2016

**Durée de blocage :** 6,5 ans jusqu'au 31 mars 2022 au plus tard, prorogable 2 fois 1 an sur décision de la Société de Gestion jusqu'au 31 mars 2024 maximum.

**Rachats :** non autorisés pendant toute la durée de vie du Fonds

**Droits d'entrée :** néant

**Frais récurrents de gestion :** 3,95 %

**Taux de frais annuels moyens (TFAM) :** 5,50 %

**Partage de la performance :** maximum 20 % des plus-values au-delà d'un seuil défini au paragraphe ci-dessous «Alignement des intérêts des souscripteurs»

**Commissaire aux comptes :** Ernst & Young

**Société de Gestion :** EXTENDAM

**Distributeur :** GRESHAM Banque

**Dépositaire :** Banque Fédérative du Crédit Mutuel

**Fiscalité <sup>(1)</sup> :**

Personnes physiques :

- sur les revenus : aucune (hors prélèvements sociaux)

- sur les plus-values à l'échéance : aucune (hors prélèvements sociaux)

Personnes morales soumises à l'IS :

- sur les revenus : les revenus distribués par le Fonds sont compris dans le résultat imposable à l'IS

- sur les plus-values à l'échéance : imposition selon le régime des plus-values à long terme (PVLT)

<sup>(1)</sup> Données indicatives à la date de publication du document. L'agrément de l'AMF ne signifie pas que vous bénéficierez automatiquement des différents dispositifs fiscaux présentés. Cela dépendra notamment du respect par le Fonds de certaines règles d'investissement, de la durée pendant laquelle vous le détiendrez et de votre situation individuelle. Nous vous invitons à vous rapprocher préalablement à toute souscription de votre conseiller patrimonial et de vous reporter à la note fiscale ci-jointe.

## Alignement des intérêts des souscripteurs avec ceux de la Société de Gestion

EXTENDAM a souhaité prendre un **engagement fort** en matière d'intéressement à la performance du Fonds. En effet, d'une part, EXTENDAM ne pourra prétendre à sa quote-part de la performance soit 20% maximum des plus-values si les souscripteurs ne perçoivent pas, au terme de la durée de vie du Fonds, au moins **1,55 fois le montant de leur souscription**. Cet intéressement est conditionné à la souscription de parts spécifiques par l'équipe de gestion à hauteur de 0,25 % minimum du montant total des souscriptions.

D'autre part, EXTENDAM a prévu un **mécanisme inédit de rétrocession des frais de gestion** initialement perçus, au profit du Fonds et donc des souscripteurs, dans la limite de 20% du montant net de la commission de gestion, si au terme de la vie du Fonds, les souscripteurs n'ont pas perçu au moins **1,33 fois le montant de leur souscription**.

Le montant rétrocédé ne pourra pas représenter plus d'une (1) année civile de commission de gestion nette. Pour plus de détail sur les modalités d'application et de calcul de ces mécanismes, nous vous invitons à consulter le Document d'Information Clé pour l'Investisseur (DICI) et le Règlement («le Prospectus») du Fonds.

# FRAIS

Catégorie agrégée de frais	Taux de frais annuels moyens (TFAM) maximum	
	TFAM gestionnaire et distributeur maximum	Dont TFAM distributeur maximum
Droits d'entrée et de sortie	Néant	Néant
Frais récurrents de gestion et de fonctionnement	3,95 %	1,50 %
Frais de constitution	0,12 %	Néant
Frais de fonctionnement non récurrents liés à l'acquisition, au suivi et à la cession des participations	0,93 %	Néant
Frais de gestion indirects	0,50 %	Néant
Total	5,50 %	1,50 %

Le Taux de Frais Annuel Moyen (TFAM) gestionnaire et distributeur supporté par le souscripteur est égal au ratio, calculé en moyenne annuelle, entre :

1. le total des frais et commissions prélevés tout au long de la vie du Fonds, y compris prorogations, telle qu'elle est prévue dans son Règlement ;  
2. et le montant des souscriptions initiales totales définies à l'article 1 de l'arrêté du 10 avril 2012.

Le détail des catégories de frais figure aux articles 22 et suivants du Règlement.

**Au 31 décembre 2014, la part de l'actif investie dans des entreprises éligibles des Fonds de capital investissement agréés gérés par la société de gestion EXTENDAM est la suivante :**

Dénomination	Date de création	Pourcentage de l'actif <sup>(1)</sup> éligible (quota de 50 % pour FCPR, 60% pour FIP <sup>(2)</sup> et FCPI) à la date du 31/12/2014	Date à laquelle l'actif doit comprendre au moins de 50 % pour FCPR, 60% pour FIP et FCPI de titres éligibles
FCPR UFF ACTIFS NON COTES N°2	2013	102 %	31 décembre 2014
FCPR Legal & General Stratégie Hôtels	2014	44 %	30 juin 2016
FIP Commerce & Foncier N°1	2010	62 %	2 décembre 2012
FIP Patrimoine & Hôtel N°1	2011	100 %	30 avril 2013
FIP Hôtel & Commerce N°1	2011	60 %	30 novembre 2013
FIP Patrimoine & Hôtel N°2	2012	100 %	30 avril 2014
FIP Hôtel & Commerce N°2	2012	60 %	30 novembre 2014
FIP Patrimoine & Hôtel N°3	2013	71 %	30 avril 2015
FIP Hôtel & Commerce N°3	2013	30 %	31 juillet 2016
FIP Patrimoine & Hôtel N°4	2014	21 %	30 juin 2017
FIP Patrimoine Capital France N°1	2014	27 %	30 juin 2017
FCPI Multi-Cibles N°1	2009	61 %	30 avril 2011
FCPI Multi-Cibles N°2	2010	61 %	30 avril 2012
FCPI Multi-Cibles N°3	2011	67 %	30 avril 2013
FCPI Multi-Valeurs N°1	2012	100 %	30 avril 2014
FCPI Multi-Cibles N°4	2012	68 %	30 avril 2014

(1) Calculé d'après les comptes arrêtés au 31 décembre 2014, selon la méthode définie aux articles R.214-35, 65, 47 du Code monétaire et financier.

(2) Quota de 70% pour les FIA dont la date de constitution est postérieure au 1er janvier 2014

# AVERTISSEMENT

L'attention des souscripteurs est attirée sur le fait que votre argent est bloqué pendant une durée de 6,5 à 8,5 années. Le Fonds est principalement investi dans des entreprises non cotées en bourse qui présentent des risques particuliers.

Vous devez prendre connaissance des facteurs de risques de ce Fonds décrits à la rubrique "profil de risque" du Règlement et des frais présentés dans le DICI et le Règlement «le Prospectus» du Fonds préalablement à toute souscription.

Enfin, l'agrément de l'AMF ne signifie pas que vous bénéficiez automatiquement des différents dispositifs fiscaux présentés par la Société de Gestion. Cela dépendra notamment du respect par ce produit de certaines règles d'investissement, de la durée pendant laquelle vous le détiendrez et de votre situation individuelle.

Ce document ne constitue pas une offre de contrat, une sollicitation ou une recommandation de la part d'Extendam ou du groupe GRESHAM Banque en France en vue de l'achat ou de la vente du produit qui y est décrit.

Les informations retenues dans le présent document sont communiquées à titre purement indicatif et n'ont aucune valeur contractuelle. La Société de Gestion décline toute responsabilité quant à l'exactitude ou au caractère exhaustif des informations contenues dans ce document. Il fait état d'analyses ou descriptions préparées par la Société de Gestion sur la base d'informations générales et de données statistiques historiques. Ces éléments sont fournis à titre indicatif et ne sauraient constituer en aucun cas une garantie de performance future.

Toute information contenue dans le document concernant le Fonds doit être interprétée à la lumière du Prospectus du Fonds dont l'investisseur potentiel doit prendre connaissance avant toute souscription.

Toute personne désirant investir dans le Fonds doit être pleinement consciente que son capital n'est pas garanti, peut ne pas lui être restitué ou ne l'être que partiellement et n'est pas destiné à constituer la totalité de son portefeuille.

Les investisseurs potentiels doivent comprendre les risques, les avantages et les inconvénients du FCPR GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2 et prendre leur décision d'investissement après en avoir examiné la compatibilité avec leur propre situation financière, leur profil d'investisseur, leurs objectifs et leur horizon d'investissement.

Ils devront, si nécessaire, consulter préalablement leurs propres conseils juridiques, financiers, fiscaux, comptables ou tout autre professionnel. Les investisseurs doivent être conscients de courir, en certaines circonstances, un risque de recevoir une valeur de remboursement de leurs versements ainsi effectués inférieure à celle de leurs montants initiaux. Le remboursement est effectué sur le compte-titres dans lequel a été souscrit le FCPR GRESHAM STRATÉGIE HÔTELS N°2.

En cas de divergence entre le présent document et le Prospectus du Fonds, seul ce dernier fera foi. Le Prospectus est disponible sans frais auprès de la Société de Gestion Extendam, de GRESHAM Banque et sur le site internet du groupe ([www.gresham.fr](http://www.gresham.fr)).

Pour tout renseignement  
ou pour rencontrer l'un de nos Conseillers Patrimoniaux :

Appelez le **0808 80 70 05** (appel gratuit)

Connectez-vous sur **[www.gresham.fr](http://www.gresham.fr)**



58 rue de la Victoire – 75440 Paris Cedex 09  
Tél. : 01 55 31 24 00 – Fax : 01 55 31 24 31 – [www.gresham.fr](http://www.gresham.fr)  
(Nouvelle adresse à compter du 1er avril : 20 rue de la Baume – 75008 Paris)  
GRESHAM Banque – SA au capital de 8 460 651 € - RCS Paris 341 911 576  
Etablissement de Crédit n°14.120



Extendam - 79, rue La Boétie - 75008 Paris  
T : 01 53 96 52 50 - F : 01 53 96 52 51  
SGP agréée par l'AMF sous le numéro  
GP 13000002  
SA au capital de 1 800 000 €  
RCS Paris B 789 931 318