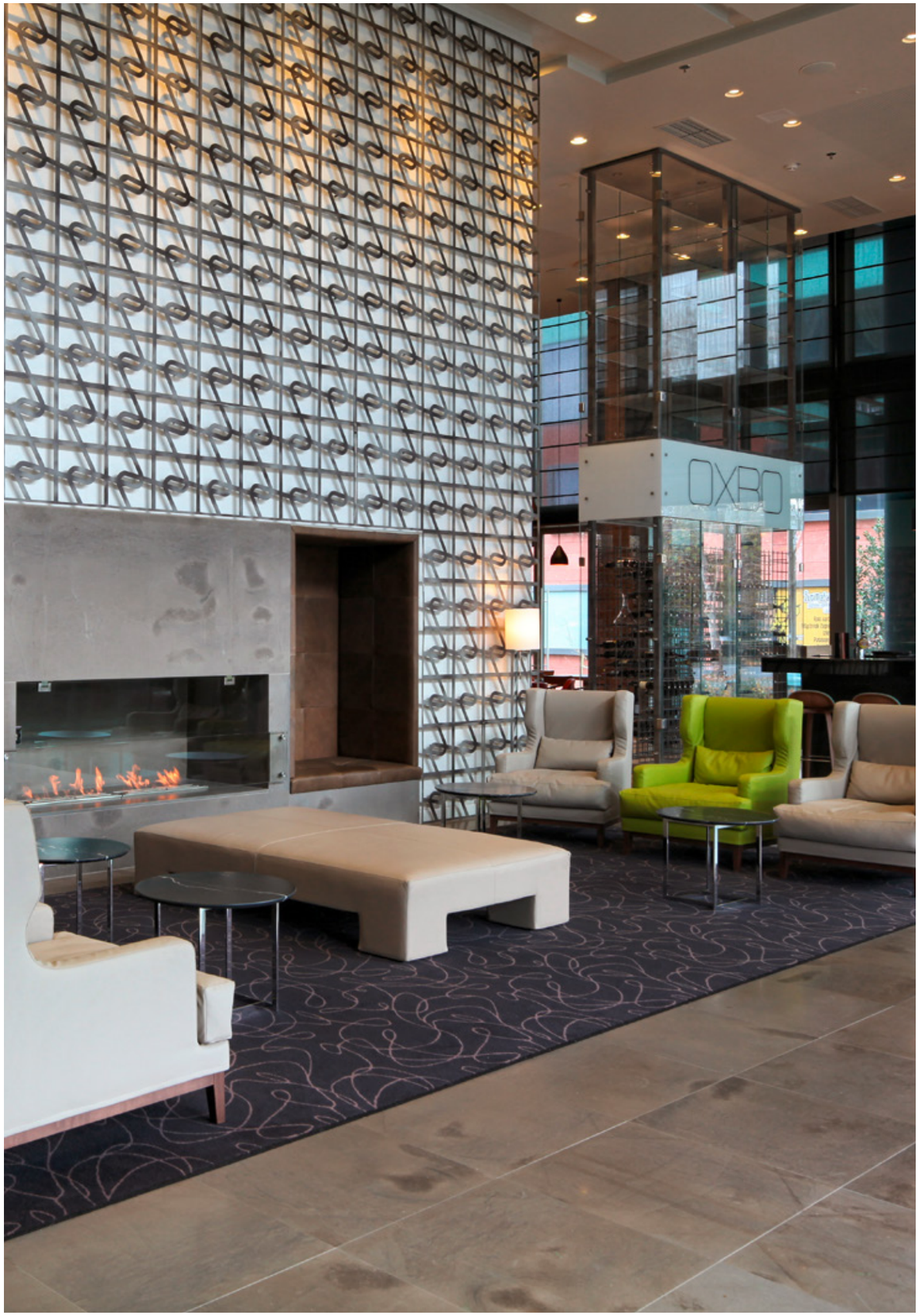
ALTIVOTEL II

UN VÉHICULE D'INVESTISSEMENT DANS L'HÔTELLERIE DE LUXE

WWW.ALTIVOTEL.COM



L'HÔTELLERIE
UN VÉHICULE D'INVESTISSEMENT ATTRACTIF

Altivotel II est un véhicule d'investissement dans le secteur de hôtellerie de luxe.

Il représente une opportunité unique dans un marché où l'offre est contrainte et répond parfaitement au besoin de diversification du patrimoine ainsi qu'aux objectifs de rendement élevé.

La société a pour objet l'acquisition de murs et/ou fonds de commerce d'hôtels disposant d'un solide historique d'exploitation dans des emplacements situés à Paris et dans les grandes villes de Province, dans les capitales de l'Union Européenne ainsi qu'à proximité des aéroports.

La société gère ses actifs hôteliers de façon active afin de les repositionner et de leur donner un statut 4*** ou 5*** en vue de les revendre et de générer d'importantes plus-values.

DEVENEZ ACTIONNAIRE DE ALTIVOTEL II

ALTIVOTEL II EST UN VÉHICULE D'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR DE HÔTELLERIE 4****.

La souscription est ouverte aux investisseurs personnes physiques ou morales qui deviendront actionnaires commanditaires d'Altivotel II, une société en commandite par actions à capital variable immatriculé au registre de commerce de Paris dont l'objet social est l'investissement, la gestion et la modernisation d'actifs hôteliers.

IDENTITE

Denomination : Altivotel II
Statut : SCA a capital variable
Augmentation de Capital : 25 million d'euros
Depositaire : CACEIS
Valeur des Actions de preference : 1000 euros
Rendement : 4% par an
Subscription minimal : 5000 euros
Liquidité partielle : maximun 10% du fonds par an

Le siège social de la société est situé au 5 rue royale, 75008 Paris, Tel 0153059280, www.altivotel.com, investisseurs@altivotel.com

La société est de droit français et donc soumise à l'IS

A la date du prospectus, la société est détenue à 95% par Altivinvest, associé commanditaire et par Guy Cohen, unique associé commandité.

FACTEURS DE RISQUES

- Risque de perte partielle ou totale du capital investi dans Altivotel II par les investisseurs. La société n'est pas en mesure de garantir la rentabilité de l'investissement
- Risques liés à l'activité incluant notamment ceux liés à la stratégie d'investissement, a l'éven tuel baisse de fréquentation des hôtels ou à l'absence de manque d'expérience de la société dans la gestion de parc hôtelier
- Risque lié au contrôle de la société par l'associé commandité
- Risque lié à l'augmentation des taux d'intérêt, dans le cas ou, le revenu généré ne per mettrait plus de rembourser les prêts
- Risques liés à l'insuffisance de la levée de fonds
- Risques liés à la gouvernance de la société et à la variabilité de son capital social
- Risques liés à la liquidité donnes aux investisseurs de sortir de façon anticipée

STRUCTURE DE L'OPÉRATION

L'opération sera réalisée par le biais d'une augmentation de capital d'un montant total de 25 millions d'euros dans Altivotel II et permettra aux actionnaires de souscrire à des actions de préférence au prix de 1000 euros par action dont les principales modalités sont :

Un rendement annuel de 4% l'an payé semestriellement a terme échu.
Un droit de liquidité partielle portant sur 10% du capital par an
Un boni de liquidation sur le produit de cession a 6 ans , en novembre 2023. Les produits de cession seront donc distribués aux actionnaires commanditaires en priorité.

La souscription minimale est de 5000 euros

LE SECTEUR HÔTELIER FRANÇAIS

Le marché hôtelier français est un secteur dynamique et particulièrement résilient. La France offre d'excellentes conditions en termes d'investissement hôtelier : en 2015, les hôtels ont continué à dégager des revenus parmi les plus solides d'Europe, et le marché, caractérisé par de nombreuses transactions, est liquide et actif. Notre pays reste la première destination touristique mondiale et le flux des touristes étrangers, avec l'arrivée de nouvelles nationalités originaires des pays émergents, est en augmentation. Par ailleurs, la capacité d'accueil en centre-ville des grandes agglomérations françaises pour des produits modernisés et haut de gamme reste déficitaire. Ces éléments ouvrent des perspectives d'avenir positives pour un secteur d'ores et déjà performant et en croissance régulière depuis de nombreuses années

- Le tourisme en France : Première destination au monde : 83,8 million de visiteurs
- Le tourisme en France : 158,4 Milliards d'euros de dépenses touristiques, 7,2 % du PIB
- L'hôtellerie en France : 460 millions de nuitées en 2015.

LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT

Bien que l'industrie hôtelière repose sur des fondamentaux solides et a prouvé une grande résilience, l'offre est confrontée à une profonde mutation avec une montée en gamme nécessaire du parc afin de répondre aux nouveaux standards mondiaux et une diminution des hôteliers indépendants au profit des chaînes et grandes enseignes.

Le secteur est une cible privilégiée pour les investisseurs, tant pour ses perspectives 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

Altivotel mène une politique gestion active de ses actifs afin de favoriser des évènements de création de valeurs et de maximiser le TRI visé de 12 %.

Le choix se portera sur des hôtels de 4**** étoiles, d'une capacité de 25 chambres au moins, disposant d'un solide historique d'exploitation et dont les performances peuvent encore être raisonnablement améliorées grâce

• À la réalisation de travaux de rafraîchissement et de modernisation et de mise aux standards d'une hôtellerie moderne afin de leur donner un statut 4 ****.

• Au passage sous une enseigne ou franchises (sous réserve d'opportunité) avec des groupes hôteliers mondiaux (Clarion, Choice, Best Western, Novotel, Novotel, Mercure, Ibis) pour développer une notoriété internationale et déceler des opportunités stratégiques, de la notoriété nationale et/ou internationale de la marque et la mise en place d'un mode de gestion moderne et optimisé

• Au repositionnement des hôtels dans sa nouvelle catégorie avec des thématiques fortes, sources de revenus élevés et durables

POURQUOI INVESTIR DANS ALTIVOTEL II

Rendement de 5% : Les actions de préférence souscrites par les investisseurs donneront droit à des intérêts payés semestriellement à terme échu de l'ordre de 4% par an.

Une liquidité partielle chaque année : Chaque année, les associés commandités aura droit se retirer du capital de Altivotel II à hauteur de 10% du capital de la société.

Liquidité total a horizon 6 ans : A compter du 1 novembre 2021, la société commencera à céder ses actifs hôteliers afin que la liquidation totale soit effective au 1er novembre 2022 et les boni de cession soient entièrement redistribués.

Boni de liquidation : Les produits de cession seront distribués prioritairement aux actionnaires commanditaires avant partage des plus-values

Un comité de sélection expérimenté : Le comité de sélection est composé d'acteurs expérimentés et reconnus pour leur capacité à juger de la qualité d'actifs hôteliers. Le comité a aussi mis en place un processus de sélection stricte et rigoureux, tant dans l'analyse et la valorisation que dans le pilotage des audits

Une gestion active, créatrice de valeur : Un offre hôtelière économique et plutôt bas de gamme inadaptée au besoin du touriste est une opportunité pour Altivotel II. Le repositionnement et la modernisation d'actif hôtelier est un secteur en plein essor sur le quelle nous nous positionnons. De plus, la mise sous enseigne, le cas échéant, augmente habituellement le taux d'occupation et le revenu par chambre.

Des taux très bas, un effet de levier de 50% : La faiblesse actuelle des taux d'intérêt ces dernières années dope le pouvoir d'achat d'actif hôtelier ainsi que le cout de prêt pour leur modernisation ou leur mise en conformité aux standards d'enseignes internationales. Avec 50% de fonds propres minimum investit dans chaque opération, la structure financière reste solide et pérenne.

Un investissement éligible au PEA-PME : Altivotel II est une société émettrice dont les titres sont éligibles au PEA-PME

Expérience et expertise multi-gérant : La gestion des hôtels est confié a des gestionnaires spécialisés dans l'exploitation de parc hôtelier. Cette approche multi-gérant nous permets de choisir le gestionnaire le mieux adapté à chaque hôtel, chaque situation et à chaque positionnement.

Des organes de contrôle : Le conseil de surveillance sera composé de 3 membres nommés par la majorité des actionnaires commanditaires.

Le comité de sélection, véritable organe de décision des investissements, sera composé de cinq membres dont l'associé commandité, un actionnaire commanditaire et deux experts indépendants.

OBJECTIF DE RENDEMENT :

L'objectif de rendement annuel brut total s'élèverait ainsi à 12 % sur une durée minimum de 6 ans, sans que ce rendement soit garanti.

Une durée de détention courte avec un objectif de liquidité de 6 ans.

Les axes de sortie sont déjà identifiés :

Les hôtels pourront être cédés à partir de la 5e année à des family offices, franchisés, groupes hôteliers ou fonds d'investissement, acquéreurs potentiels particulièrement sensibles aux mêmes critères sélectifs que Altivotel II à savoir le choix de l'emplacement, la taille, la gestion et la rentabilité.

	HYPOTHÈSE 1	HYPOTHÈSE 2	HYPOTHÈSE 3	HYPOTHÈSE 4
Prix de cession	35000	50000	62500	75000
5% Intérêt sur actions de préférence	9000	9000	9000	9000
Distribution pref actionnaires	30000	30000	30000	30000
Plus-value à distribuer 50/50	5000	11000	23500	36000
DONT :				
Actionnaire	2500	5500	11750	18000
Commandité	2500	5500	11750	18000
Plus-value total investisseur	41500	44500	50750	57000
TRI Investisseur	6,4%	8,1%	11,5%	15,0%

LE COMITÉ DE SÉLECTION

5 étapes d'un processus rigoureux :

1 - L'identification des cibles :

Etude de marché complète, identification d'établissements pour benchmark.

2 - L'analyse «flash» et la valorisation :

Réalisation d'un business plan détaillé selon trois scénarii différents. Chiffrage précis de l'investissement (coût global des travaux éventuels, frais liés à l'acquisition...) et compte d'exploitation prévisionnel (RevPar, capacité d'hébergement, masse salariale, charges de fonctionnement, impôts et taxes).

3 - Les négociations avec les vendeurs :

Etape critique du processus d'achat. Conditions suspensives suite aux audits.

4 - Pilotage des audits et des conseils nécessaires :
Montage juridique et financier : structure de la société de détention, garanties bancaires appropriées, niveau de fonds propres nécessaire à l'atteinte du rendement attendu.

5 - Structuration financière et juridique clé en main :

Obtention des financements auprès des banques partenaires, BPI France, Groupe Bancaire.

UNE GESTION CONFIÉE À DES PROFESSIONNELS DE L'HÔTELLERIE

Nous mettons en charge de nos hôtels des gérants spécialisés dans l'augmentation des revenus hôteliers grâce à des stratégies innovantes de yield management.

Expérimenté en matière de revenue management et de distribution dans l'industrie du tourisme et de l'hébergement, ils aident les hôtels indépendants à découvrir le potentiel financier caché de leur établissement et a augmenté leurs chiffres d'affaires. Chaque Hôtel nécessite de mettre en place des méthodes et techniques différentes afin d'optimiser les résultats financiers de nos hôtel comme le yield management, la distribution en ligne ou le web marketing.

UNE MAITRISE PARFAITE DES CANAUX DE DISTRIBUTION

La parfaite maitrise des canaux de distribution traditionnels et innovants est nécessaire pour conquérir de nouvelles parts de marché

1 La présence optimisée et maîtrisée des OTA, GDS, agences corporate et loisirs, plateformes spécialisées

• La signature de contrats pérennes et productifs avec des clients B to B ciblés ayant des intérêts sur la zone (grossistes, tour-opérateurs, etc...

• La prospection et l''intégration au tissu local sales blitz, formation et accompagnement des directeurs dans leur prospection des sociétés importantes et PME

• La mise en place de contrats de franchises (sous réserve d'opportunité) conclus avec des groupes hôteliers mondiaux (Clarion, Choice, Best Western, Accor) pour développer une notoriété internationale et déceler des opportunités stratégiques.

LE CONCEPT URBANSTAY

Le concept Urbanstay apporte une toute nouvelle expérience aux touristes d'aujourd'hui. Ce concept est centré autour de :

Chambres nouvelles génération au design épuré centré autour de la nouvelle technologie et des services uniques de conciergerie etc

Un espace de vie qui bouscule les codes de l'hôtellerie, sans hall d'accueil, salle de conférence, lounge, salle de petit-déjeuner, ou bar mais un Club.

Un club qui vous est dédié ou vous trouverez un business corner, une bibliothèque, un espace forme, à boire et à grignoter a tous moments de la journée. Un Club où vous pourrez accéder 24h/24, où vous vous sentirez très vite comme à la maison

DESCRIPTIF DES FRAIS

FRAIS ET COMMISSION	
Constitution et émission	7,50%
DONT	
Distributeur CGP	6%
PSI	0,50%
Frais de constitution et d'avocat	1,00%
Frais annuel	2,50%
DONT	
Frais de gestion et fonctionnement	1,50%
Distributeur	1%

CALENDRIER DE L'OPÉRATION

Visa de l'AMF et mise à disposition du prospectus : **1er Octobre 2016**

Ouverture du période de souscription : **2 Octobre 2016**

Clôture de la période de souscription : **15 Juin 2017**

Résultat de l'offre : **16 Jun 2017**

COMMENT SOUSCRIRE

Après avoir pris connaissance des modalités de l'opération vous avez jusqu'au 15 Juin 2017 pour souscrire à l'opération. Vous devez faire parvenir à Altivotel II, 5 rue Royale, 75008 Paris les documents suivants :

- Bulletin de souscription
- Questionnaire de connaissance client
- Pour les PEA-PME : une lettre de souscription a des actions non cotés
- Copie pièce d'identité
- Attestation de domicile
- La lettre de mission signée avec votre CGP
- Un chèque du montant de leur souscription libellé au nom de Altivotel II SCA

ALTIVOTEL

5 RUE ROYALE, 75008 PARIS
TEL 01 53 05 92 80

INVESTISSEURS@ALTIVOTEL.COM

WWW.ALTIVOTEL.COM