

RYDGE Éclairer
Entreprendre
Réussir

Rydge Hospitality

Services & Références

RYDGE
CONSEIL

Notre équipe au service de vos projets

Des contextes d'intervention variés

800+

Missions de conseil depuis 2015

100+

Transactions et levées de fonds depuis 2015

Collecte des performances de l'hôtellerie française depuis **+45** ans

Une présence sur l'ensemble des territoires francophones

5

Bureaux en France

Rennes

Paris

Bordeaux

Marseille

Nice

11 Consultants spécialisés

30 Experts RYDGE Conseil (experts comptables, avocats, fiscalistes, auditeurs ...)

Une équipe au plus près des acteurs et décideurs de l'industrie

Au travers de nos publications, prises de paroles et missions, nous avons constitué un écosystème de spécialistes du secteur que nous sollicitons au besoin : investisseurs, banquiers, architectes, AMO, développeurs, avocats, exploitants ...



Vous proposer des solutions adaptées à l'ensemble du cycle de vie de vos projets

Des services sur-mesure mixant compétences sectorielles, opérationnelles et financières, coconstruits avec l'écosystème RYDGE Conseil (avocats, experts comptables...) et des partenaires externes (architectes, investisseurs...)

01



FINANCEMENT, TRANSMISSION, CESSION

- Recherche d'opérateurs (contrat de gestion et prise à bail)
- Assistance à la levée de fonds et à la recherche de financements
- Acquisition et cession

02



CONSEIL ET EVALUATION

- Etudes de marché, benchmark
- Recommandations (concept, positionnement)
- Modélisations de Business plans et analyses de sensibilité
- Evaluations et avis de valeur
- Diagnostics & due diligences d'exploitation

03



GESTION ET PILOTAGE

- Gestion comptable, sociale et fiscale
- Outils de pilotage et de suivi
- Conseil juridique (RYDGE Avocats), social et fiscal

Vous accompagner dans le développement de vos activités de tourisme, de loisirs et d'exploitation

Des expertises permettant d'adresser de nombreuses classes d'actifs de l'immobilier à usage d'exploitation

01



HÉBERGEMENTS MARCHANDS

- Hôtels (super-économique à ultra-luxe & Palaces)
- Campings
- Résidences de tourisme
- Villages de vacances
- Auberges de jeunesse
- Hébergements alternatifs

02



SPORT, SANTÉ, LOISIRS

- Spa / MédiSpa / Bien-être
- Infrastructures sportives, stations de ski
- Parcs d'attraction et de loisirs
- Salles de spectacle, cinémas
- Palais des congrès, parc des expositions, arénas
- Restauration commerciale

03



NOUVEAUX USAGES & IMMOBILIER GÉRÉ

- Coworking
- Coliving
- Résidences étudiantes
- Résidences sénior
- Tiers lieux
- Usages mixtes et verticaux

Votre croissance et votre rentabilité en priorité

Notre équipe accompagne chaque année des acteurs d'horizons variés avec conviction au travers de solutions pragmatiques : identifier les leviers de création de valeur, anticiper les évolutions et soutenir vos résultats.



ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



L'équipe RYDGE Conseil Hospitality

Notre équipe Hospitality

Notre équipe dispose de compétences complémentaires, au cœur de l'écosystème RYDGE Conseil, accompagnée par près de 30 experts Hospitality : experts comptables, avocats (RYDGE Avocats), transaction services, fiscalistes, spécialistes de la gestion sociale, gestion privée etc.



Stéphane Botz

Associé

Directeur National Hospitality
& Immobilier



Olivia Sichi

Senior Manager

Paris



Romain Lecomte

Manager

Bordeaux



Yannick Depouez

Manager

Rennes



Maylis Knispel

Consultante

Sénior Superviseur

Paris



Pénélope Marbler

Consultante

Sénior Superviseur

Marseille



Pierre-Emmanuel Remoleux

Consultant

Sénior Expérimenté

Paris



Célia Lateulade

Consultante

Sénior Expérimentée

Bordeaux



Edouard Mounier

Consultant

Junior

Bordeaux



Valère Dedes

Consultant

Junior

Paris



Pauline Nauleau Laplanche

Consultante

Junior

Paris

Nos publications : Hôtellerie

L'Industrie Hôtelière Française – 47^{ème} édition

3 000

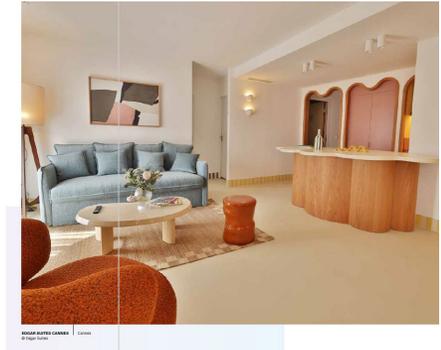
HOTELS
REPONDANTS

Soit près de 45 %
du parc hôtelier français
en chambres



Observatoire des Palaces

8^{ème} édition
1 650 chambres,
soit près de 60% du parc
homologué en France



Observatoire des Résidences de Tourisme urbaines

14^{ème} édition
Plus de 43 000 appartements,
soit environ 80% de l'offre
disponible en zone urbaine en
France

Sélection de références

Etudes de faisabilité & benchmark

Extraits méthodologiques

ANALYSE DES FACTEURS D'ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL

- Analyse du positionnement géographique, des flux de tourisme de loisirs et d'affaires sur la zone d'influence et avis sur les perspectives de développement dans les années à venir
- Analyse de la saisonnalité de l'activité touristique du territoire et des clientèles

ETUDE DE MARCHÉ

- Approche globale de la zone d'influence, identification des points forts et des points faibles du marché existant : segmentation de l'offre, capacité moyenne, pénétration des hébergements de chaîne ou labellisés, performances (politique tarifaire), analyse de la segmentation des marchés-produits
- Etude des performances d'exploitation des établissements de la zone d'influence (taux d'occupation, saisonnalité de l'activité, prix moyen, TRevPAR)
- En option : cahier de tendances, benchmark national – européen – international, initiatives inspirantes ...

RECOMMANDATIONS OPERATIONNELLES

- Facteurs clés de succès de la destination, du site et analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) d'un nouveau projet d'hébergement
- Recommandations sur le concept et positionnement qualitatif du projet, notamment : hébergement (capacité, gamme, surfaces), restauration (typologie(s), niveau des prestations attendues, cibles de clientèles, ...), autres équipements et centres de profit (le cas échéant)

BUSINESS PLAN

- Détermination des performances commerciales prévisionnelles du projet
- Analyse spécifique sur les postes suivants : personnel, principaux coûts directs, administration et frais généraux, marketing et commercial, entretien et maintenance, énergie et fluides, résultat d'exploitation
- En fonction du contexte, modélisation du poids de la dette et observation des Free Cash-Flow

Sélection de références



Etudes de marché, recommandations et Business Plans pour des projets de rénovation à Saint-Tropez, Ramatuelle et Méribel



Etude de repositionnement d'un établissement hôtelier à Cannes



Etudes de marché, recommandations et Business Plan pour un projet d'hostel à Aix-en-Provence



Etudes de marché, recommandations et Business Plans pour des projets hôteliers 4* et 5* à Paris et Saint-Ouen



Etude de marché, recommandations et Business Plan d'un projet d'hôtel à proximité du restaurant 3* Michelin



Etudes de marché, revues de projet et Business Plans pour des projets hôteliers mixtes dans les Alpes

Due Diligences opérationnelles & diagnostics d'exploitation

Extraits méthodologiques

ANALYSE DE LA STRUCTURE ACTUELLE

- Diagnostic d'exploitation : analyse détaillée des différents comptes de résultat et statistiques d'exploitation, comparaison avec les ratios normatifs de la profession
- Diagnostic de l'organisation générale : analyse et recommandations en termes de développement commercial et de communication ou encore de sous-traitance (ménage, linge, produits, ...) suivant les besoins et optimisation des coûts

ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL ET DU POSITIONNEMENT « PRODUIT »

- Analyse comparative du positionnement « produit » et services
- Etude des prestations complémentaires offertes par les produits concurrents de la zone (éléments de différenciation, facteurs clés de succès)
- Identification des forces et faiblesses de l'établissement sur le produit/service, le prix, la communication, le positionnement, la servuction, le personnel et le lieu de vente
- Recommandations sur les premières opportunités de développement identifiées

DUE DILIGENCES FINANCIÈRES, JURIDIQUES, FISCALES ET SOCIALES (ÉQUIPES RYDGE CONSEIL SPÉCIALISÉES DANS L'ENSEMBLE DES DOMAINES)

Sélection de références



+80 missions de revue de projets (business plans, porteurs de projets) en France et Méribel



Revue de projets (business plans, porteurs de projets) dans le cadre de projet hôtelier et para-hôtelier en Ile-de-France



Diagnostic d'exploitation et recommandations de repositionnement pour un établissement détenu par le groupe



Revue des Business Plans et projets de développement du groupe hôtelier dans le cadre d'une recherche de financements



Diagnostics d'exploitation dans le cadre d'une levée de fonds pour des projets hôteliers et para-hôteliers à Saint-Tropez et Mandelieu-La Napoule



Diagnostic d'exploitation du Grand Hôtel de Cannes en lien avec son passage sous enseigne Mondrian et dans le cadre d'une levée de fonds

Evaluations

Extraits méthodologiques

CARACTÉRISTIQUES DE L'ACTIF ET ANALYSE DE SON ENVIRONNEMENT

- Localisation, positionnement, capacité et présentation de l'actif
- Etat des lieux qualitatifs et date de la dernière rénovation, investissements de maintenance et de rénovation programmés et avis d'expert sur la qualité perçue des installations
- Analyse synthétique de l'environnement de l'établissement : économique et touristique, accessibilité
- Cartographie des offres d'hébergement : concurrence zone primaire, typologie positionnement, pénétration des enseignes
- Analyse synthétique des performances commerciales du territoire et d'un panel d'hôtels « comparables » : taux d'occupation et prix moyen

REVUE DU BUSINESS PLAN

- Analyse des performances d'exploitation historiques sur la base des comptes d'exploitation fournis par le management
- Revue critique des flux prévisionnels liés à chaque société d'exploitation réalisés par le client : challenge des principaux indicateurs des business plans (taux d'occupation, prix moyen, volumétrie de chiffre d'affaires, coûts matière, masse salariale, Résultat Brut d'Exploitation)
- Observations sur les CapEx envisagés pour chaque actif
- Ajustements, au besoin, des projections de flux

PROJECTIONS DES FLUX FINANCIERS ET ESTIMATION DE L'AVIS DE VALEUR

- Méthode fondée sur les cash-flows actualisés (Discounted Cash Flows)
- Méthode des « multiples professionnels »
- Méthode des « transactions comparables »
- Autres méthodes à discuter selon la typologie de chaque actif

Sélection de références



2L COLLECTION

Estimation de valeur de 6 actifs hôteliers existants et en projet du groupe 2L Collection



CHAPITRE SIX

Avis de valeur d'actifs hôteliers 4* et 5* à Paris et Saint-Tropez



ARTEA GROUPE

Estimation de la valeur d'une collection d'hôtels 4/5* à Ramatuelle, Arles et au Luxembourg



FONTENILLE

Estimation du portefeuille d'actif selon leur mode de détention (France, Italie, Espagne)



Arachefert

Estimation de la valeur des actifs et capitaux propres d'un portefeuille de 20 hôtels



CENTARUS HOSPITALITY MANAGEMENT

Estimation de valeur de 21 hôtels et des sociétés de gestion et de franchise hôtelière

Accompagnement à la recherche d'opérateurs

Extraits méthodologiques

DÉFINITION ET PRÉPARATION DU PROCESSUS DE RECHERCHE D'OPÉRATEUR

LANCEMENT DU PROCESSUS DE CESSION

MISE EN OEUVRE DU PROCESSUS JUSQU'À FINALISATION DE L'OPÉRATION

- Préparation d'un dossier de consultation intégrant un document de présentation de l'opportunité (Teaser, Mémoire d'Information) et une lettre de procédure
- Proposition pour échange et validation d'une liste d'opérateurs potentiels susceptibles d'être intéressés par l'opportunité et de répondre aux attentes
- Prises de contact avec les opérateurs potentiels (signature lettre de confidentialité, envoi du dossier de consultation, questions-réponses préliminaires) et suivi
- Revue critique des offres indicatives reçues et des Business Plans
- Synthèse comparative des offres (analyse multicritères) et assistance à la sélection d'un ou plusieurs opérateurs pour l'étape 3 (short-list)
- Coordination des échanges d'information avec les opérateurs potentiels retenus pour faciliter la remise des offres fermes, incluant :
 - / Des réunions avec le Management et visites de site le cas échéant ;
 - / Coordination des accès et alimentation de la data room ;
 - / Coordination du traitement des questions & réponses.
- A la suite de la réception des offres « fermes », assistance dans le processus d'analyse, d'évaluation et de clarification des offres reçues, afin de sélectionner l'opérateur avec qui négocier l'opération
- Identification des points de vigilance / leviers de négociation
- Assistance dans la négociation finale du contrat retenu et coordination des étapes jusqu'à la signature du Term sheet contractuel, en collaboration avec un conseil juridique

Sélection de références



Assistance à la recherche d'un opérateur-investisseur pour un hôtel en VEFA en France (confidentiel)



Assistance à la recherche d'un opérateur en contrat de gestion pour un hôtel 5* à Bordeaux

Propriétaire confidentiel

Assistance à la recherche d'un opérateur en contrat de gestion pour un projet hôtelier 4* en Normandie



Assistance à la recherche d'un opérateur en contrat de gestion pour deux hôtels 4* à Lisbonne



Assistance à la négociation d'un contrat de gestion pour un hôtel 4* à Paris



Assistance à la recherche d'un opérateur en contrat de gestion pour deux hôtels 4* en région parisienne (Pantin, Clichy)

Transactions

Extraits méthodologiques

DEFINITION DES CIBLES

- Structuration de l'opération : périmètre, mode de cession, etc.
- Elaboration d'une liste d'acquéreurs privilégiés en précisant les motivations et capacités potentielles d'investissement
- Activation des réseaux RYDGE Conseil sur les zones identifiées : France, Europe, reste du monde
- Mise en place d'une stratégie marketing

REALISATION DU PROCESSUS

- Réalisation d'un process adapté à vos attentes
- Préparation de la documentation marketing et de la documentation technique des informations financières
- Gestion globale du processus : contact, relances, gestion de la data room et des Q&A, points d'étape, etc.
- Visites de site

GESTION DU PROCESSUS

- Gestion des contacts et négociations
- Assistance dans la gestion de la sélection des offres
- Assistance dans le choix de l'investisseur

Sélection de références



ATLAS HOTEL

Accompagnement dans la cession des Murs et Fonds de commerce de l'hôtel Atlas Hôtel à Bruxelles



LES DOMAINES DE FONTENILLE

Accompagnement à l'acquisition des Murs et Fonds de commerce de l'hôtel et restaurant Le Caillou Blanc, situé sur l'île d'Yeu



Accompagnement à la cession des Murs et Fonds de commerce de l'hôtel Au Roi Gradlon à Audierne devenu le TY YS Hôtel



Accompagnement dans la cession en actif des Murs et Fonds de commerce de l'hôtel Clos Saint Vincent



Accompagnement dans la cession des parts sociales de la société détenant les Murs et Fonds de commerce du Mercure Mulhouse



Accompagnement à l'acquisition du Fonds de commerce de l'hôtel 5 étoiles La Maison des Champs Elysées à Paris

Levées de fonds

Extraits méthodologiques

EQUITY STORY

- Préalable indispensable à la levée de financement, la formalisation de la stratégie doit permettre de présenter une vision claire, compréhensible et cohérente pour les organismes de financement potentiels
- L'ensemble des analyses sont traduites sur un document de présentation (info mémorandum)

STRUCTURATION FINANCIERE DU PROJET DE DEVELOPPEMENT

- Challenge des business plans et indicateurs clés par rapport aux ratios de marché : performances commerciales, principaux ratios d'exploitation, loyers, etc.
- Harmonisation du ou des business plans sur une trame USALI, en phase avec les attentes des investisseurs
- Accompagnement dans la modélisation des financements recherchés dans le cadre du projet de levée de fonds
- Analyse des différents équilibres économiques et financiers, ainsi que des éléments attendus par les partenaires financiers (DFN, DSCR, LTV)

ACCOMPAGNEMENT AUPRÈS DES PARTENAIRES FINANCIERS

- Sélection et prises de contact avec les partenaires financiers potentiels adaptés selon le projet de financement
- Réception et analyse d'offres indicatives / term sheets de financement, en complément de la revue et des commentaires du conseil juridique
- Présence aux réunions ou conférences téléphoniques de négociation sur le term sheet de financement
- Assistance dans la finalisation de la documentation de financement détaillée jusqu'à la signature des opérations envisagées

Sélection de références



Accompagnement dans la gestion d'appel d'offre et la recherche de financement pour l'acquisition et le développement d'un camping



Assistance à l'élaboration d'une documentation financière et equity story dans le cadre d'un projet d'acquisition à Rome



Assistance à l'élaboration d'une documentation financière et equity story dans le cadre du développement du groupe Millésime



Accompagnement au montage d'une opération d'acquisition d'une villa



Recherche de financement en fonds propres et dettes bancaires dans le cadre de 2 projets de développement



Accompagnement stratégique et financier dans le cadre du projet de développement d'Amanta Hôtels & Resort

L'écosystème RYDGE Conseil au service de l'Hospitality

RYDGE Conseil Business Intelligence

VOS ENJEUX

Vous faites face à :

- Des données dispersées dans plusieurs outils (ERP, logiciels de gestion, de paie, CRM, ...)
- Un volume de données trop lourd pour une utilisation optimale d'Excel
- Des reportings multiples et consommateurs de temps pour répondre au besoin des acteurs de votre organisation
- Des indicateurs inaccessibles avec vos outils actuels
- Une volonté d'accéder à votre reporting plus simplement depuis un PC, une tablette ou un smartphone en temps réel

NOTRE REPONSE

Améliorer la performance de votre organisation en exploitant tout le potentiel de vos données quels que soient votre taille d'entreprise et votre secteur d'activité.

- Un pilotage optimal de l'entreprise grâce à la mise en place de Power BI
- Un accompagnement par des consultants à double compétence: métier (finance/expertise) et experts BI
- Un projet clé en mains de la conceptualisation jusqu'à la mise en place de tableaux de bord dynamiques, pertinents et consultables par tous en temps réel
- Partager l'information aux collaborateurs clés en toute sécurité / confidentialité

NOTRE APPROCHE

Une méthodologie en 4 phases indépendantes les unes des autres :

- Phase 1 - Analyse des besoins/audit : compréhension de l'environnement, des systèmes d'information et de la vision des dirigeants et définition/conceptualisation d'une solution adaptée à vos besoins
- Phase 2 - Data-engineering : construction du modèle de données – regroupement des différentes sources de données dans le « cube » et définition/programmation des indicateurs clés de performance
- Phase 3 - Création des visuels et des droits d'accès : élaboration de tableaux de bords de type « storytelling », dynamique - design
- Phase 4 - Formation : la formation est dispensée par nos experts BI via notre organisme de formation RYDGE Académie. L'objectif : vous permettre de prendre la main sur l'outil et d'approfondir vos connaissances sur Power BI (Possibilité de prise en charge par votre OPCO)

VOS BENEFICES

Un pilotage de l'entreprise par la donnée grâce à l'exploitation et la présentation de KPIs user-friendly : vos prises de décisions sont plus efficaces !

- Un gain de temps et de productivité : ne perdez plus de temps sur les étapes de construction à faible valeur ajoutée et concentrez votre énergie sur votre cœur de métier
- Une communication ciblée : les différents acteurs de l'entreprise (dirigeants, finance, commercial, RH...) ont accès à une information claire et adaptée à leur métier

Votre contact privilégié



Jérémie Leperlier

Directeur BI

jleperlier@rydge.fr

RYDGE Avocats

ACQUISITIONS / CESSIONS

Accompagnement juridique lors de processus d'acquisition / cession

- Réalisation d'audits juridiques de due diligence (vendor DD ou DD buy side)
- Rédaction de la documentation juridique (SPA, GAP, cession d'actifs)
- Accompagnement aux négociations

LEVEES DE FONDS

Accompagnement juridique dans le cadre de levées de fonds

- Emissions de valeurs mobilières donnant accès au capital
- Rédaction de la documentation juridique requise
- Rédaction / relecture de pactes d'actionnaires
- Accompagnement aux négociations

RESTRUCTURATIONS

Mise en place et réalisation d'opérations de restructurations intragroupe

- Mémoires de structuration (en lien avec nos équipes fiscales)
- Apports, distributions, fusions, apports partiels d'actifs, carve out, etc.

CONTRATS

Accompagnements à la rédaction de contrats

- Rédaction / revue de baux commerciaux, locations gérance, sous locations
- Rédaction / revue de contrats de management / mandats de gestion

IMMOBILIER

Accompagnement juridique dans vos projets de construction immobilière

- Structuration juridique
- Rédaction / revue des contrats de de promotion immobilière, BEFA, VEFA

Votre contact privilégié



Karim Ghellal

Avocat M&A Legal

kghellal@rydgeavocats.fr

Sélection de références en Hospitality

- Groupe Centaurus (Vendor due diligence)
- 123 IM (due diligence buy side sur plusieurs acquisitions d'hôtels)
- Groupe Landal (Assistance dans le cadre d'un projet d'investissement en France)
- Assistance à l'acquisition de l'hôtel Mercure Mulhouse Centre (share deal)
- Groupe Odalys: rédaction de mandat de gestion, revue de contrat de franchise
- Revue du contrat de management de l'Hôtel du Palais à Biarritz
- Assistance à la structuration juridique d'une levée de fonds (6M€) dans le cadre d'une acquisition de plusieurs actifs (asset deal)
- Assistance d'un investisseur privé dans le cadre de l'acquisition de 3 hôtels détenus par 123 IM, Turenne et M capital
- Assistance d'un investisseur privé dans le cadre d'une séparation capitalistique emportant transfert à son profit d'un portefeuille de 12 hôtels (murs et fonds) en France et en Suisse (share deal)

RYDGE Gestion Privée

ARBITRAGE RÉMUNÉRATIONS DIVIDENDES

Diagnostic pour choisir la solution de rémunération la plus avantageuse

- Choix de rémunération
- Arbitrage
- Calcul des montants versés aux Associés

DIAGNOSTIC RETRAITE

Etude de la situation du/de la dirigeant(e) pour définir une stratégie retraite adaptée

- Etude retraite
- Diagnostic et projet de préconisations
- Mise en place des préconisations
- Suivi annuel

ETUDE PATRIMONIALE

Construction d'une stratégie patrimoniale prenant en compte la situation personnelle et professionnelle

- Etat des lieux et définitions des objectifs
- Diagnostic, étude stratégique et recommandations
- Mise en place des préconisations

DÉCLARATIONS FISCALES PERSONNELLES

Déclarations d'impôts sur le revenu (IR) et sur la fortune immobilière (IFI)

- Déclaration d'Impôt sur le Revenu
- Déclaration d'Impôt sur la Fortune Immobilière

GESTION DU PATRIMOINE IMMOBILIER

Etude des projets et enjeux patrimoniaux d'entreprise pour choisir la solution la plus adaptée

- Etat des lieux et définitions des objectifs
- Diagnostic et projet de préconisation
- Mise en place des préconisations
- Suivi annuel

Votre contact privilégié



Joëlle Tubiana

Associée

jtubiana@rydge.fr

Stéphane Botz

Associé
Directeur National Hospitality & Immobilier
+33 (0)6 10 23 42 47
sbotz@kpmg.fr

Olivia Sichi

Senior Manager
+33 (0)6 16 21 48 83
osichi@kpmg.fr

Romain Lecomte

Manager
+33 (0)6 09 78 22 05
rlecomte@kpmg.fr

Yannick Depouez

Manager
+33 (0)6 50 12 05 76
ydepouez@kpmg.fr

**RYDGE Conseil vous
remercie pour votre
intérêt et votre
confiance.**