



PARIS INN GROUP
Hotel Investment and Asset Management

- 3 Édito
- 4 Nous Connaître
- 8 Saisir
- 9 Cibler
- 10 Investir
- 12 Maîtriser
- 13 Piloter
- 14 Innover
- 16 Réaliser
- 17 Témoigner



Paris Inn Group est composé de :

29 hôtels dont **25** hôtels**** et **4** hôtels*****

1 887 chambres

700 collaborateurs

et a réalisé en 2014 un chiffre d'affaires de

81,4 M€

(Données Paris Inn Group 2014)



Edito

Chers investisseurs,

À travers cette présentation, nous avons souhaité partager avec vous la passion de notre métier d'hôtelier et notre enthousiasme pour les nombreux projets que nous mettons en oeuvre. De par notre statut de gestionnaire et de propriétaire, nous avons su gagner au fil des années la confiance de plusieurs investisseurs et partenaires financiers, mais aussi fédérer de nombreux hôteliers autour de nos valeurs : l'hospitalité, la qualité de service et l'excellence.

Depuis le début de notre histoire qui prend sa source au tout premier hôtel acquis il y a 4 générations, nous veillons à honorer les valeurs d'hospitalité et de partage qui sont au coeur de notre métier, l'hôtellerie.

Nous gérons un parc hôtelier composé de 25 hôtels 4**** et 4 hôtels 5***** soit 29 hôtels et 1887 chambres réalisant un chiffre d'affaires consolidé de 81,4 millions d'euros en 2014.

Comme vous le constaterez vous-même, nous nous sommes une nouvelle fois démarqués de nos concurrents en 2014 en affichant des résultats exceptionnels. Nous vous laissons les découvrir et en apprécier la progression au fil de ces quelques pages.

Nos performances trouvent leurs racines dans l'énergie, la rigueur,

le professionnalisme et la détermination des 700 femmes et hommes qui composent Paris Inn Group et la pertinence des décisions stratégiques que nous avons prises ces dernières années. Nous poursuivrons la feuille de route que nous nous sommes fixée avec le même état d'esprit : celui d'un dynamisme réfléchi, mesuré mais ambitieux et affirmé.

Dans cette même dynamique, associant les projets d'investissement et la gestion d'hôtels, nous maintiendrons une politique de développement axée sur la prise en gestion d'hôtels 4**** et 5***** affirmant ainsi notre leadership sur le marché de l'hôtellerie indépendante parisienne haut de gamme.

Parce que les positions de demain se construisent aujourd'hui, nous souhaitons vivement vous associer à nos côtés et partager avec vous nos succès, actuels et à venir.

Bienvenue chez Paris Inn Group.

Céline & Jean-Bernard Falco
Vice-Présidente et Président de Paris Inn Group

Céline Falco (née Albar) est la **Vice-Présidente** de Paris Inn Group. 4^{ème} génération d'une famille d'hôteliers qui acquit son premier hôtel à Paris en 1923. Elle veille à honorer les valeurs qui lui ont été inculquées en conservant la même philosophie depuis ses origines : défendre une hôtellerie résolument humaine dont le savoir-faire est exclusivement orienté vers la satisfaction de nos clients en innovant régulièrement et en nous positionnant en véritable précurseur et leader des nouvelles tendances de l'hôtellerie contemporaine.

Jean-Bernard Falco, Président du groupe et spécialiste des transactions financières, accompagne depuis de nombreuses années, acteurs privés et institutionnels dans la réalisation de leurs investissements hôteliers.



Nous Connaitre

Forts d'une expérience pluri-générationnelle, nous avons su progresser et nous adapter aux évolutions du marché nous permettant de maîtriser l'ensemble de la chaîne de création de valeur hôtelière

Une croissance pérenne

- 1923** — **Acquisition** par la famille Albar d'un premier hôtel : le Printania, dans le XX^{ème} arrondissement de Paris. **1 hôtel**
- 1998** — **Rencontre** entre la famille Albar et Jean-Bernard Falco, expert en transactions hôtelières et financières. Période de forte croissance avec l'acquisition de 8 établissements en quelques années. **9 hôtels**
- 2005** — **Naissance** de Paris Inn Group sous sa forme actuelle. Structuration du pôle Yield-Revenue-Management et lancement d'un portail de e-commerce. **11 hôtels**
- 2006** — **Renforcement** des équipes de direction opérationnelle et administrative. **14 hôtels**
- 2009** — **Création** de l'agence Web Hotels Grand Paris en charge de l'optimisation des ventes et du référencement sur internet des hôtels gérés par Paris Inn Group. **17 hôtels**
- 2010** — **Lancement** de la nouvelle signature commerciale du groupe, Book Inn France. **23 hôtels**
- 2011** — **Association** avec Pramerica Real Estate Investors, filiale du groupe d'assurance américain Prudential Financial Incorporation dans le cadre d'une Joint-Venture de 65 millions d'euros pour l'acquisition de 4 établissements. **27 hôtels**
- 2013** — **Association** avec Morgan Stanley Real Estate Investing dans le cadre d'une Joint-Venture de 250 millions d'euros pour l'acquisition d'un portefeuille de 4 hôtels parisiens. **31 hôtels**
- 2014** — **Obtention** d'une 5^{ème} étoile pour le Champs Elysées Mac Mahon, 1^{er} établissement à accéder à cette distinction. Paris Inn Group et Plateno Group s'associent dans le cadre d'une joint-venture afin de créer la 1^{ère} marque d'hôtels de luxe franco-chinoise MAISON ALBAR. **29 hôtels**
- 2015** — **Acquisition** d'un immeuble de bureau situé rue du Pont Neuf et du 2^{ème} bâtiment du BEST WESTERN PREMIER Opéra Diamond en vue de la création de 2 futurs hôtels 5 étoiles. **29 hôtels**



Best Western Premier Opéra Opal****

// Yield-Revenue-
Management, Gestion
des Ressources
Humaines, Comptabilité,
Contrôle de Gestion,
Opérations...

Notre organisation
pluridisciplinaire reflète
la diversité et l'exigence
propres à la gestion
hôtelière. //

Séverine Buffard,
Directrice Générale Adjointe



Holiday Inn Paris Gare de l'Est****

Une organisation opérationnelle

Des compétences avérées au service des investisseurs.
Des prestations adaptées au fonctionnement quotidien des hôtels.



Jean-Bernard FALCO
PRESIDENT

Céline FALCO
VICE-PRESIDENTE

Grégory POURRIN
DIRECTEUR GENERAL

Séverine BUFFARD
DIRECTRICE GEN.ADJ.

Développement

Opérations

Finances &
Comptabilité

Juridique

Ressources Humaines

Yield-Revenue-
Management

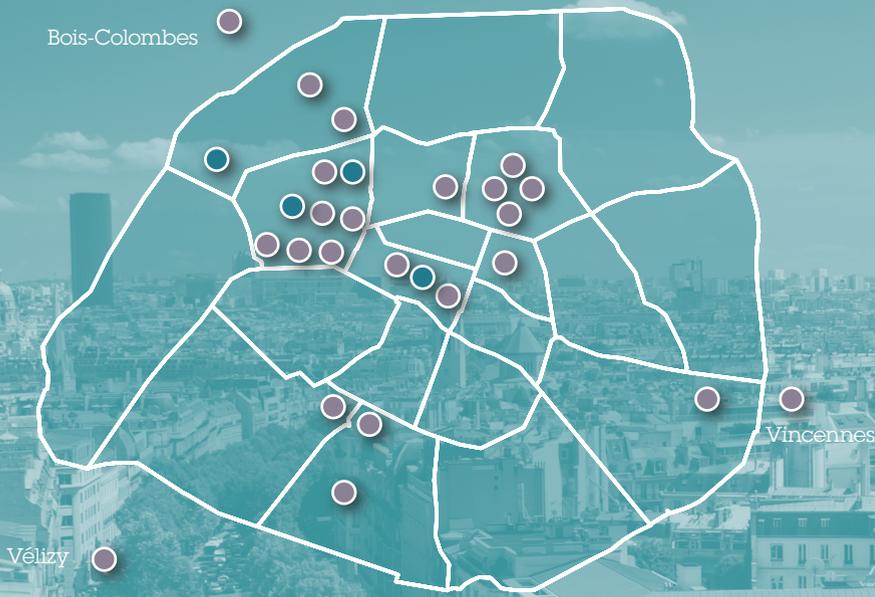
Web

Communication

Informatique
& Réseaux

Travaux

Bois-Colombes



Vincennes

27 hôtels Paris Inn Group à Paris et en région parisienne ● 5***** ● 4****

Des établissements élégants et contemporains

Aujourd'hui, notre parc se compose de **29 hôtels** dont 27 sous enseigne internationale, 27 à Paris et en région parisienne et 2 hors de l'Ile-de-France. Il regroupe une sélection cohérente de boutiques-hôtels, design et contemporains, idéalement situés au coeur de la capitale et satisfaisant aux meilleurs standards hôteliers internationaux, l'expérience design en plus.

4 hôtels 5***** 187 chambres

- HOTEL PONT NEUF - Paris 1 – 60 chambres
- BEST WESTERN PREMIER OPERA LIEGE – Paris 9 – 50 chambres
- MAISON ALBAR CHAMPS ELYSEES MAC MAHON - Paris 17 – 40 chambres
- BEST WESTERN PREMIER OPERA DIAMOND – Paris 8 – 37 chambres

25 hôtels 4**** 1700 chambres

- MERCURE PARIS TERMINUS NORD – Paris 10 – 236 chambres
- HOLIDAY INN PARIS GARE DE L'EST – Paris 10 – 207 chambres
- BEST WESTERN PLUS PARIS VELIZY – Vélizy (78) – 161 chambres
- BEST WESTERN PLUS Suitcase Paris La Défense (92) – 112 chambres
- BEST WESTERN PREMIER OPERA FAUBOURG – Paris 9 – 103 chambres
- HOLIDAY INN PARIS GARE MONTPARNASSE – Paris 14 – 100 chambres
- HOTEL BEAUCHAMPS – Paris 8 – 89 chambres
- BEST WESTERN PREMIER OPERA KAPITAL – Paris 8 – 54 chambres
- BEST WESTERN DUCS DE BOURGOGNE – Paris 1 – 50 chambres
- BEST WESTERN PREMIER 61 PARIS NATION – Paris 12 – 48 chambres
- QUALITY & COMFORT EL CENTRE DEL MON – Perpignan (66) – 45 chambres
- BEST WESTERN BRETAGNE MONTPARNASSE - Paris 15 – 45 chambres
- BEST WESTERN OPERA BATIGNOLLES – Paris 17 – 44 chambres
- BEST WESTERN PREMIER MARAIS GRANDS BOULEVARDS - Paris 3 – 43 chambres
- BEST WESTERN PREMIER LOUV. SAINT-HONORE - Paris 1 – 37 chambres
- BEST WESTERN MARQUIS DE LA BAUME – Nîmes (30) – 34 chambres
- BEST WESTERN PREMIER OPERA OPAL – Paris 8 – 33 chambres
- BEST WESTERN AULIMA OPERA – Paris 10 – 32 chambres
- BEST WESTERN PREMIER FAUBOURG 88 – Paris 10 – 29 chambres
- BEST WESTERN SEVRES MONTPARNASSE – Paris 15 – 29 chambres
- BEST WESTERN DE NEUVILLE – Paris 17 – 28 chambres
- BEST WESTERN PREMIER ELYSEE SECRET – Paris 8 -26 chambres
- BEST WESTERN SAINT LOUIS – Vincennes (94) – 25 chambres
- OPERA MARGNY – Paris 8 – 24 chambres
- CHC MATHIS ELYSEES MATIGNON – Paris 8 – 23 chambres



// Notre parc hôtelier progresse selon un rythme dynamique et maîtrisé : 4 nouveaux établissements par an en moyenne sur ces dernières années. //

Jean-Bernard Falco,
Président



Best Western Premier
Opéra Diamond****



Best Western Premier Opéra Opal****

La référence de l'investissement et de la gestion hôtelière parisienne haut de gamme

Spécialiste de l'hôtellerie parisienne haut de gamme, nous sommes à la fois gestionnaire, investisseur et propriétaire. Nos performances, très au-delà de celles du marché, font de nous le partenaire privilégié de nos clients puisqu'elles leur permettent de maximiser la rentabilité de leurs investissements. Notre expertise repose sur le savoir-faire reconnu d'une équipe de collaborateurs et de partenaires maîtrisant toutes les étapes du cycle de vie de l'investissement hôtelier.

Identification et montage financier

Nous apportons notre expertise dans la recherche et l'acquisition des meilleures cibles et accompagnons les investisseurs dans les montages juridiques, fiscaux et financiers les mieux adaptés à leurs profils.

Restructuration et valorisation d'actifs

Nous accompagnons le maître d'ouvrage pour réaliser les travaux de rénovation et de repositionnement des établissements suivant une thématique précise : définition du concept design, choix des prestataires, suivi des travaux, choix de l'enseigne commerciale.

Gestion opérationnelle, promotion et commercialisation

Au travers de processus établis, nos fonctions supports (ressources humaines, achats, comptabilité...) accompagnent les managers de nos hôtels et leurs équipes pour un fonctionnement optimal de leur établissement.

Nous développons des services et des outils d'accompagnement complets et performants, visant à dynamiser la commercialisation et la communication de chacun de nos hôtels : élaboration de la stratégie tarifaire, optimisation du revenu, distribution en ligne, communication, marketing-Web, CRM...

Cession d'actifs hôteliers

Notre expérience et notre réseau nous permettent d'accompagner nos partenaires dans la mise en oeuvre des processus de cession d'actifs hôteliers : mise sur le marché, cession "off-market", recherche d'investisseurs, due diligence, optimisation de la création de valeur.

Best Western
Premier Opéra Opal****

“ Pas à pas, à chaque étape-clé de leur développement, nous accompagnons les projets hôteliers qui nous sont confiés avec un seul objectif : la création de valeur. ”

Céline Falco,
Vice-Présidente





Saisir

L'investissement hôtelier à Paris répond parfaitement au besoin de diversification des investisseurs. Il représente une opportunité unique dans un marché où l'offre est contrainte et la demande toujours plus importante

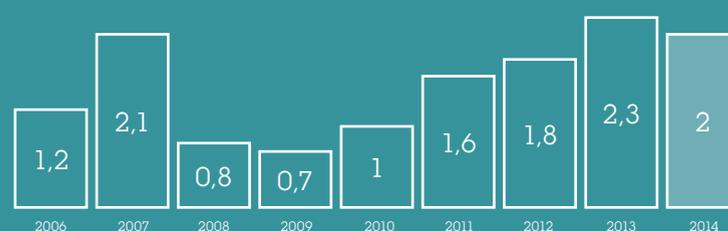
L'hôtellerie, un véhicule d'investissement attractif

Investir dans l'hôtellerie permet de profiter de rendements pérennes et constitue un placement alternatif aux marchés immobiliers traditionnels de type résidentiel ou tertiaire, voire financiers. Les perspectives à moyen et long terme sont en effet extrêmement favorables.

Le secteur hôtelier attire de plus en plus d'investisseurs. Après les logements, les bureaux, les commerces et les plates-formes logistiques, les hôtels sont devenus des actifs de diversification très recherchés. L'industrie hôtelière repose sur des fondamentaux solides et a prouvé une grande résilience en période de crise.

Bilan de l'investissement hôtelier en France en 2014

L'année 2014 a été excellente pour l'investissement hôtelier en France qui s'élève à 2 mds d'Euros.



Investissement hôtelier en France en Mds€
(source JLL)



Best Western Premier Opéra Faubourg****

“ L'hôtellerie parisienne séduit les investisseurs pour ses actifs à haut rendement et l'attractivité de son environnement. ”

Oriane Félix,
Directrice Financière

L'hôtellerie parisienne : une offre riche mais très insuffisante

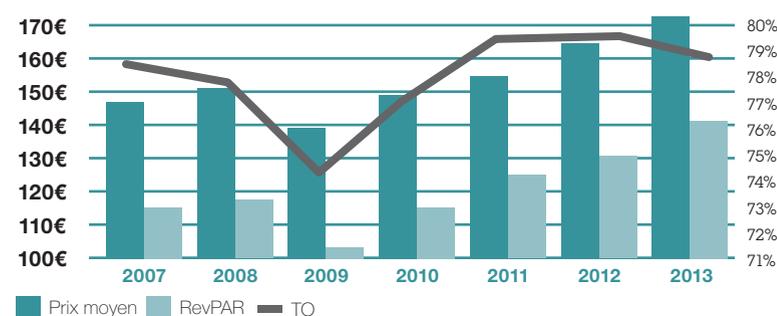
Avec 32,4 millions d'arrivées touristiques en 2013 dans les hôtels de la capitale, Paris se positionne comme la première destination touristique mondiale (source : Comité Régional du Tourisme d'Ile-de-France). Elle bénéficie d'atouts culturels et d'un patrimoine historique incomparables, mais aussi d'infrastructures et de lieux d'expositions de tout premier ordre. Paris, ville lumière fait l'objet d'une demande toujours forte de la clientèle étrangère (Europe, Amérique du Nord...) et de façon de plus en plus marquée des pays émergents.

Par ailleurs, avec près de 400 salons professionnels et 100 000 entreprises exposantes chaque année, Paris et l'Ile-de-France font partie des toutes premières destinations mondiales du tourisme d'affaires.

Ainsi, la diversité de son mix de clientèle a permis à la capitale de résister aux aléas conjoncturels. En effet, les hôteliers tirent profit d'une situation exceptionnelle (saisonnalité faible) et jouissent tout au long de l'année de la complémentarité de plus en plus évidente entre les tourisms d'affaires et de loisirs. Paris a une capacité de 77 900 chambres réparties entre

1 500 hôtels (source : Office du Tourisme et des Congrès de Paris). La création de 7 000 chambres à Paris serait nécessaire pour faire face à la croissance exponentielle de la demande à laquelle ne répond pas le parc hôtelier actuel et dans un marché où le foncier disponible se fait rare.

Les chiffres clés hôteliers parisiens



(Source : OTCP)

Paris : une exception dans le paysage hôtelier français

Fort de leur positionnement entre haut de gamme et grand luxe, les hôtels gérés par Paris Inn Group ont réalisé un RevPar moyen de 150€ en 2014.

L'attractivité de la destination "Paris" permettra demain aux hôtels gérés par Paris Inn Group d'aller épouser un objectif de 250€ de RevPar.

Catégories	PARIS		
	RevPAR 2014	Vcr. 14/12	Vcr. 13/09
Grand luxe	391€	-3,8%	16,2%
Haut de gamme	163€	+3,5%	15,5%
Milieu de gamme	111€	1,9%	15,6%
Economique	74€	0,5%	11%
Super-économique	nd	nd	nd

(source In Extenso/Deloitte)



Cibler

Champs Elysées Mac Mahon*****

Nous apportons une expertise reconnue dans l'identification et la sélection des meilleures opportunités

Notre parfaite connaissance du marché hôtelier parisien et les liens privilégiés tissés avec les acteurs du secteur (organisations professionnelles, banques d'affaires, brokers...) nous permettent de bénéficier d'un sourcing de choix et d'offrir ainsi la meilleure sélection sur ce marché de niche à nos partenaires en fonction des critères d'investissement qu'ils nous ont fixés.

Nous ciblons exclusivement les établissements milieu et haut de gamme bénéficiant des meilleures perspectives de développement et de création de valeur.

Notre philosophie d'acquisition vise à mesurer les risques en valorisant l'investissement selon les objectifs prédéfinis avec nos investisseurs. Elle repose sur deux étapes majeures : en premier lieu, une analyse de la localisation avec l'étude du potentiel du quartier et un benchmark de la concurrence, puis, en second lieu, du bâtiment proprement dit, avec l'analyse du fonds de commerce, l'audit de la structure et l'évaluation du programme de travaux nécessaire à l'atteinte de l'objectif prédéfini.

Notre expertise nous permet ainsi d'identifier des établissements mais aussi des immeubles commerciaux à fort potentiel, en vue de réhabilitations hôtelières de premier ordre. Notre compétence s'étend de l'étude de faisabilité de transformation d'un immeuble jusqu'à sa reconversion en un hôtel haut de gamme.

“ Notre position de leader sur le marché nous permet d'identifier des cibles qui nous sont présentées en exclusivité et d'en optimiser la rentabilité au travers d'une chaîne de création de valeur bien établie. ”

Laura Ben-Ibgui,
Responsable de Développement

Un processus d'acquisition et d'intégration visant à minimiser les risques et à maximiser la création de valeur

Investissement de rendement / objectif visé : 8,5% de TRI

Données en K€

CA hôtel repris par Paris Inn Group	1 000K€
Valeur fonds de commerce	5 000K€
Valeur murs et fonds de commerce	10 000K€

N+5 avec Paris Inn Group
1 300K€
6 500K€
13 000K€

Investissement opportuniste / objectif visé : 20% de TRI

Données en K€

CA hôtel repris par Paris Inn Group	1 000K€
Valeur fonds de commerce	5 000K€
Valeur murs et fonds de commerce	10 000K€

N+5 avec Paris Inn Group
1 500K€
7 500K€
15 000K€

Investir

Nous nous positionnons comme le partenaire privilégié et naturel des investisseurs en quête de placements rentables et sécurisés

Depuis sa création, nous accompagnons des profils d'investisseurs variés dans leur projet hôtelier :

- **Des institutionnels** majeurs tels que Pramerica Real Estate Investors, Morgan Stanley Real Estate Investing, AG2R la Mondiale, AIG...
- **Des investisseurs privés** souhaitant diversifier leur patrimoine directement ou indirectement (conseillers en gestion de patrimoine, banques privées et family office...)

Les réalisations sur lesquelles nous avons bâti notre expertise concernent à la fois l'acquisition de fonds de commerce seuls, de murs et fonds de commerce, de portefeuilles, mais aussi des immeubles commerciaux convertis en hôtel.

Nous accompagnons nos partenaires investisseurs dans toutes les étapes de la chaîne de création de valeur :

- **Etude de marché complète**, identification d'établissements pour benchmark.
- **Réalisation d'un business plan détaillé** selon trois scénari différents (dynamique, médian et conservateur). L'évaluation de la faisabilité du projet se fait grâce à un chiffrage précis de l'investissement (coût global des travaux éventuels, frais liés à l'acquisition...) et sur la base d'un compte d'exploitation prévisionnel (RevPar, capacité d'hébergement, masse salariale, charges de fonctionnement, impôts et taxes).

- Détermination d'un TRI

- **Due diligence** de la cible : élaboration de rapports d'audit internes et externes.

- **Confirmation de l'opportunité** de l'investissement.

- **Montage juridique et financier** : structure de la société de détention, garanties bancaires appropriées, niveau de fonds propres nécessaire à l'atteinte du rendement attendu.

- **Obtention des financements** auprès des banques partenaires de Paris Inn Group : BPI France, Groupe BPCE, Crédit du Nord, CIC, Goldman Sachs...

- **Acquisition** de la cible.

// Nous accompagnons nos partenaires au travers d'un process éprouvé afin d'optimiser le rendement de l'equity. //

*Grégory Pourrin,
Directeur Général*

Une prise en charge totale de l'investissement à la gestion





Maîtriser

Best Western Premier 61 Paris Nation Hotel****

Nous créons des hôtels aux thématiques fortes, sources de revenus élevés et durables

Nous mettons systématiquement les établissements de notre parc en situation d'atteindre les meilleurs standards de l'hôtellerie haut de gamme et de dégager une rentabilité élevée. Notre expérience du pilotage de chantiers et de la gestion de budgets nous permet de répondre à toutes les problématiques pour toutes tailles d'actifs hôteliers : restructuration, conversion d'immeuble en hôtel, rénovation ou mise en conformité. Nous intervenons comme maître d'ouvrage ou assistant au maître d'ouvrage en nous appuyant sur des experts et des bureaux d'études spécialisés dans les projets hôteliers.

La qualité des études et des audits techniques que nous réalisons en amont nous permet de mesurer les potentiels de valorisation et d'adapter, en conséquence, l'enveloppe des travaux selon la classification et l'environnement concurrentiel. Les chantiers que nous entreprenons font l'objet d'un contrôle permanent et d'un suivi méthodique, conditions essentielles à une bonne maîtrise des coûts et au respect des délais de livraison.

Nos équipes élaborent le programme des travaux, suivent les chantiers, veillent à l'application des normes de l'enseigne, du cadre réglementaire et du cahier des charges de Paris Inn Group. Elles supervisent les architectes, s'assurent de la bonne tenue du budget et contrôlent tous les aspects techniques.

Depuis 2007, plusieurs opérations de montée en gamme ont été initiées avec la collaboration des meilleurs architectes et designers parisiens pour répondre aux attentes des voyageurs tant au niveau du service que des équipements mis à leur disposition. Une ligne d'hôtels élégants et contemporains s'est ainsi dessinée au fil des chantiers.

La naissance d'un hôtel 5 étoiles : le Champs Elysées Mac Mahon

AVANT travaux :

Un hôtel 3*** traditionnel
au potentiel sous-exploité

APRÈS travaux :

Une montée en gamme
en catégorie 5 *****
accompagnée d'une
progression significative
du RevPar et du Résultat
Brut d'Exploitation



AVANT



APRÈS

“En moins de 10 ans,
90% de notre parc hôtelier
a bénéficié d'une création
ou d'une montée en
gamme en catégorie
4 ou 5 étoiles.”

Guillaume Mernet,
Directeur Opérationnel

Piloter

Nous maximisons la rentabilité des établissements qui nous sont confiés grâce à l'expertise avérée de nos équipes

Une équipe opérationnelle au service de la qualité

En nous confiant la gestion de leur établissement ou de leur portefeuille d'hôtels, les investisseurs bénéficient de la mutualisation de nos ressources, de notre savoir-faire et de nos outils.

Afin de maximiser les résultats des hôtels, nous mettons en place des process qui permettent aux managers de se consacrer pleinement à leur coeur de métier : le service et la relation client.

Chaque manager bénéficie d'un accompagnement dans le pilotage quotidien de ses différentes fonctions : suivi administratif, stratégie tarifaire et marketing, gestion financière, tout en respectant l'identité et la stratégie de marque propres à chaque hôtel.

Nos équipes sont également formées pour s'adapter à toutes les typologies d'hôtels dans le respect des standards de qualité définis par Paris Inn Group et pour assurer le suivi de la relation avec tout prestataire (enseignes, fournisseurs, conseils, franchiseurs, banques...).

Le suivi personnalisé de nos managers et la formation continue favorisent le partage des connaissances et rappellent les bonnes pratiques de gestion et les objectifs de rentabilité définis par le département opérationnel.

Par ailleurs, en étroite collaboration avec nos investisseurs, nous avons développé des outils de reporting en temps réel, en termes de contrôle de gestion.

Une politique RH axée sur le développement et la fidélisation des talents

Nos hôtels bénéficient systématiquement de notre politique RH qui vise à développer les compétences individuelles et pour ce faire, nous mettons à leur disposition une équipe pluridisciplinaire qui veille à ce que chaque collaborateur bénéficie de formations régulières privilégiant ainsi son évolution de carrière, l'excellence et la motivation de notre personnel contribuant à notre valeur ajoutée.

Grâce aux nombreuses actions de recrutement entreprises, notre direction des ressources humaines entretient un vivier de candidatures permettant ainsi à chaque manager de mener à bien les embauches visées.

“ Par le biais de notre politique RH, nous nous employons à attirer et à fidéliser les meilleurs profils pour satisfaire aux plus hauts standards de l'hôtellerie et atteindre les taux de rendement interne attendus. ”



Best Western Premier
61 Paris Nation Hotel****

Caroline Caste,
Directrice des
Ressources Humaines



Innover

Best Western Premier Fcaubourg 88****

Notre business model est résolument axé sur l'innovation et les nouvelles technologies

Un département Yield - Revenu - Management au service de la performance dynamique

Pour maximiser le RevPar et répondre finement aux attentes de la clientèle, nous disposons d'une technologie unique de Yield - Revenu-Management développée spécifiquement afin d'élaborer pour chacun de nos hôtels une politique de prix dynamique et optimisée.

Cette technique sophistiquée vise à ajuster les prix, en fonction de la demande du moment et des prévisions, afin de maximiser les taux de remplissage et atteindre ainsi les objectifs visés.

Nos équipes ont en charge la commercialisation quotidienne des chambres et ont pour mission d'adapter, plusieurs fois par jour si nécessaire, les tarifs des nuitées en fonction de l'analyse de données macro et micro économiques, des événements, de la concurrence, du comportement des clients mais également des informations obtenues par la mutualisation des données de notre portefeuille permettant un cross-selling efficace (ventes croisées entre hôtels).

Notre équipe d'analystes dispose d'un outil hautement stratégique créé par nos soins qui nous permet d'afficher, d'une part, le meilleur taux d'occupation annuel de la profession (94,4% au 31 décembre 2014) et d'autre part, l'une des meilleures rentabilités du marché (Résultat Brut d'Exploitation de 48,6% du CA au 31 décembre 2014).

Notre département Yield - Revenu - Management exerce par ailleurs une fonction transversale en lien direct avec les autres départements, notamment en intervenant dans la définition du business plan d'un projet (prévision, benchmark) et permettant de définir une stratégie de prix pertinente.

Un département informatique & réseaux connecté

Parce que l'outil informatique est au coeur des métiers de l'hôtellerie, notre service Informatique & Réseaux intervient dans toutes les étapes qui composent la vie d'un hôtel : de la construction à la rénovation, de la maintenance quotidienne aux projets techniques et technologiques les plus avancés.

La mutualisation des solutions technologiques mises en place permet, d'une part, l'optimisation des coûts d'exploitation et d'autre part, l'accroissement de la fiabilité des différents systèmes.

// Notre politique de Yield - Revenu - Management et notre stratégie tarifaire quotidienne nous permettent de surperformer systématiquement le marché parisien référentiel. //

*Ambre Guillaumin-Neglucau,
Directrice Département
Yield-Revenu-Management*





“ La technologie est partout, de la gestion des réservations au travers des PMS à l’offre de télévision sur IP, de la téléphonie au Cloud... Nous l’apprivoisons, l’expliquons, la gérons et la mettons à disposition de tous nos clients. ”

Clément Boré,
Directeur Informatique et Réseaux

Un département Web en innovation permanente

Nous sommes le seul groupe hôtelier parisien à disposer d’une Web Agency intégrée, créée il y a 7 ans.

Le Web est devenu la première source de réservations hôtelières, les OTA (Online Travel Agency) l’ont bien compris et exercent une pression constante et croissante sur les hôteliers. Notre Web Agency a anticipé cette mutation et permet à nos hôtels de maximiser leurs réservations en direct tout en leur fournissant les prestations et services d’une véritable agence de communication digitale.

Nous assurons la commercialisation et la promotion de nos hôtels de façon à en accroître le chiffre d’affaires, l’e-réputation et optimiser le ROI. Nos sites Internet utilisent les toutes dernières avancées technologiques et graphiques à l’image du Responsive Design. Développer le trafic des sites de nos hôtels est également une étape indispensable pour faire progresser leur chiffre d’affaires. Nous définissons une stratégie d’acquisition de trafic via deux axes majeurs : le SEO (référencement naturel) et le SEM (achat de mots clés, bannières...).

Pour mieux connaître nos clients et anticiper leurs demandes, notre Web-Agency a développé en interne un outil de CRM (Gestion individualisée de la Relation Client).

Par ses compétences, la Web Agency offre à nos établissements de nouvelles perspectives de croissance en leur permettant de toucher une clientèle toujours plus large et contribue par là-même à améliorer significativement leurs taux d’occupation et leur rentabilité.

“ Nous imaginons sans cesse de nouveaux sites à l’ergonomie optimisée qui répondent parfaitement aux exigences de plus en plus avancées du Web. ”

Brice Poté,
Directeur des Activités Online

Une communication à 360° pensée pour chaque hôtel

En étroite collaboration avec le manager de l’hôtel, nous nous chargeons de définir et de mettre en oeuvre la stratégie de communication online et offline de chaque établissement. Nous mettons à sa disposition toutes les compétences de nos équipes de la communication dans le but de développer sa visibilité via un mix-communication complet.

Notre mission de conseil s’étend de la communication éditoriale (conception-rédaction des supports commerciaux et des contenus Web) aux recommandations marketing (benchmark, positionnement et argumentaire de l’hôtel, identité visuelle, relai des offres promotionnelles) en passant par les relations presse et les relations publiques (communiqués, dossiers de presse, petits déjeuners presse, media-training), l’événementiel (inaugurations, remises de prix, vernissages) et le Community Management.

Grâce à notre excellente connaissance de la destination Paris et des codes du marketing touristique, nous proposons à nos établissements des actions sur-mesure, inspirées de l’esprit des lieux et de leur situation géographique, afin de les différencier de nos confrères.

“ Dans le cadre d’une stratégie personnalisée, chaque hôtel bénéficie des conseils et des compétences de notre Département de la Communication pour révéler ses véritables atouts et créer un discours en continuité avec l’expérience client. ”

Magali de Brie,
Directrice de la Communication



Réaliser

Best Western Premier Opéra Diamond****

Notre expertise avérée dans les transactions hôtelières nous permet d'atteindre les objectifs assignés par nos investisseurs dès le départ : la réalisation de l'actif

Au terme de cet accompagnement et engagement mutuel dont la durée s'étend généralement sur une durée de 5 ans, nous définissons un plan d'action à n-1 qui aboutit à la cession de l'hôtel ou du portefeuille hôtelier constitué.

Cette séquence qui clôt le cycle de création de valeur convenu dans des conditions optimales s'appuie sur tout notre réseau de partenaires, constitué au fil des années. Pour que la réussite soit totale, tous les préalables doivent être réunis pour saisir le "bon moment" : les performances de l'actif doivent avoir atteint leur rythme de croisière et la vente être organisée selon le cycle défini initialement avec les investisseurs tout en étant en permanence à l'écoute du marché afin de saisir la meilleure opportunité.

Paris Inn Group accompagne les investisseurs lors de la réalisation de la vente de leurs actifs dans les meilleures conditions : détermination d'un prix de vente en phase avec le marché, sélection des intervenants (conseils, brokers), mise en place d'une Data Room, communication adaptée au type de cession envisagée (publique ou "off-market").

“ Notre expérience au coeur du marché des transactions hôtelières depuis près de 20 ans, associée à l'écoute permanente des différents acteurs de la profession dans un marché extrêmement porteur, favorable, pérenne et liquide, assurent la meilleure création de valeur comparée à d'autres classes d'actifs concurrentiels tout en annihilant le risque pour les investisseurs. ”

Jean-Bernard Falco, Président

Témoigner



Famille Teboul

Copropriétaire depuis 1991 de la Pharmacie Anglaise des Champs-Élysées, la famille Teboul a fait le choix de diversifier son patrimoine en confiant à Paris Inn Group la recherche d'une acquisition hôtelière qui s'est manifestée en 2008 par l'achat, d'une part, de l'hôtel de Neuville puis, forts de ce premier succès, en 2011, de l'hôtel Best Western Aulivia Opéra, d'autre part. Ces deux actifs ont fait l'objet d'une montée en gamme pour devenir deux établissements 4****.

3 questions à Pierre et Brigitte Teboul, propriétaires des Best Western de Neuville et Aulivia Opéra

Pourquoi avoir choisi d'investir dans le secteur de l'hôtellerie ?

Nous avons toujours été sensibles au milieu de l'hôtellerie et souhaitons diversifier notre patrimoine, notamment pour transmettre un véritable "outil de travail" à nos enfants.

Nous disposons d'un capital assez significatif mais, malgré notre volonté et nos nombreuses visites d'établissements à vendre, nous étions freinés par la complexité d'un tel projet, notamment par les démarches financières et fiscales à effectuer.

Jean-Bernard Falco qui connaissait notre désir d'investir dans un projet hôtelier et expert en transactions hôtelières, nous a accompagnés lors de l'acquisition du fonds de commerce de l'hôtel de Neuville.

Comment Paris Inn Group vous a-t-il accompagnés ?

Paris Inn Group a été présent dès le début du projet et nous a apporté toute son expertise à chacune des étapes du processus d'acquisition de cet établissement alors 3 étoiles, en nous proposant le montage juridique, fiscal et financier le plus adapté à notre profil. Un véritable service sur-mesure qui nous a permis de concrétiser notre première acquisition hôtelière et de nous sentir en confiance tout au long de l'opération.

3 années plus tard, Jean-Bernard Falco nous a proposé un projet en parfaite adéquation avec nos attentes et qui est devenu notre second investissement hôtelier : l'acquisition du Best Western Aulivia Opéra. Une implantation audacieuse dans le 10^{ème} arrondissement de Paris dont l'idée consistait à transformer cet établissement de catégorie 3*** en hôtel de charme 4****, à une époque où peu d'établissements de cette catégorie se trouvaient dans ce quartier. Le potentiel de cet hôtel avait retenu son attention et nous avons été immédiatement d'accord : de beaux volumes, un emplacement central dans un quartier en pleine expansion et un prix d'achat attractif. Autant d'atouts que nous avons su valoriser en le rénovant complètement. Là encore, Paris Inn Group a simplifié toutes les démarches en nous accompagnant au quotidien depuis le montage financier jusqu'à la commercialisation de l'hôtel.

Quel bilan tirez-vous de cette expérience ?

En faisant appel à Paris Inn Group, nous avons d'abord pu profiter d'une réelle expertise qui nous a rassurés tout au long du processus d'acquisition, de gestion et de commercialisation de ces deux établissements. Nous avons aussi tissé des liens très forts avec chacun des membres de l'équipe, tous très professionnels. Nous ressentons un véritable sentiment d'appartenance à un groupe pour qui les valeurs humaines et familiales sont primordiales. Nous avons même pu confier à Paris Inn Group la formation de nos enfants au métier de l'hôtellerie.



Pramerica

Pramerica Real Estate Investors est la société d'asset management immobilier du groupe Prudential, deuxième compagnie d'assurances aux Etats-Unis. Présent sur le marché français depuis plus de 12 ans, Pramerica a signé en 2011 avec Paris Inn Group une Joint-Venture (JV) de 65M€ destinée à investir dans l'hôtellerie parisienne et totalisant 252 chambres.

Nos réalisations communes :

- Holiday Inn Paris Gare Montparnasse****
- Best Western Premier Opéra Kapital****
- Best Western Premier Opéra Liège****
- Best Western Premier 61 Paris Nation Hotel****

3 questions à Olivier Astruc, Vice-Président de Pramerica

Quels sont les éléments qui vous ont conduit à réaliser un investissement dans l'hôtellerie parisienne ?

Nous avons identifié le secteur de l'hôtellerie parisienne comme une classe d'actifs offrant un potentiel de création de valeur prometteur (sous-capacité hôtelière chronique du marché parisien, existence d'un nombre d'hôtels vieillissants, recherche de qualité croissante de la part des clients...). En 2011, nous avons rencontré Jean-Bernard Falco qui nous a présenté une stratégie d'acquisition hôtelière séduisante avec un fort potentiel pour générer des rendements attractifs pour nos investisseurs.

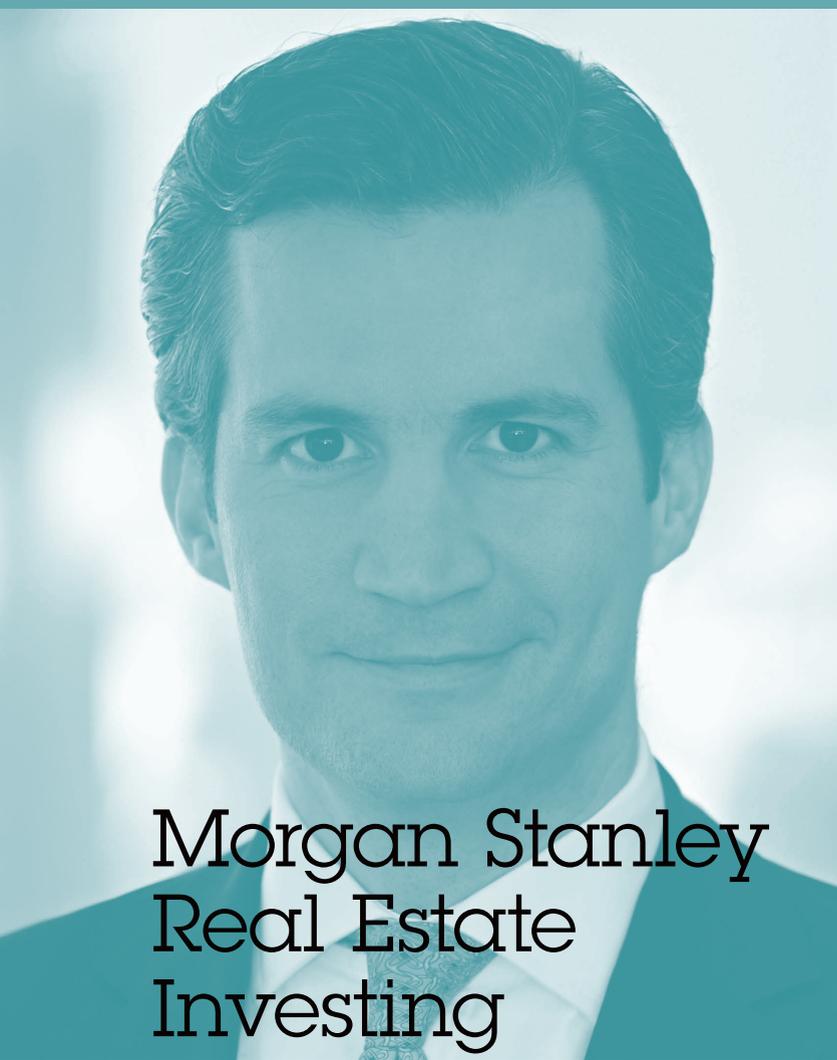
Quelles sont les raisons qui vous ont convaincu de travailler avec Paris Inn Group ?

Notre stratégie d'investissement est clairement opportuniste et nous avons une longue expérience d'investissements profitables au sein de partenariats avec des spécialistes locaux en Europe. Nous avons été séduits par l'expérience, le professionnalisme et le savoir-faire des équipes de Paris Inn Group pour valoriser et piloter des actifs hôteliers situés dans Paris intra-muros ou dans l'Ouest parisien.

Nous recherchions également un partenaire solide capable de nous accompagner tant dans le process d'acquisition que dans la gestion opérationnelle d'un établissement. Ainsi, l'expérience de Paris Inn Group conjuguée à la mise en œuvre de ses méthodologies nous a permis d'établir une stratégie d'acquisitions "tactiques". Pour chaque opération, nous avons pu bénéficier des conseils et de l'accompagnement de Paris Inn Group pour l'élaboration d'un programme de création de valeur qui a reposé, d'une part, sur la montée en gamme des hôtels acquis (travaux de rénovation) et sur l'amélioration de leur performance opérationnelle d'autre part.

Quels ont été les éléments déterminants du succès de l'opération de la JV ?

La réussite de notre Joint-Venture avec Paris Inn Group est essentiellement liée à notre vision partagée, à un engagement à long terme et à des règles de fonctionnement bien définies (reportings financiers réguliers, réunions hebdomadaires, conseils d'administration trimestriels). Nous avons rapidement tissé des liens privilégiés avec les équipes de Paris Inn Group et pu découvrir la qualité de leur travail et leur efficacité : une équipe structurée à l'expertise éprouvée dans le montage d'opérations et la gestion hôtelière.



Morgan Stanley Real Estate Investing

Morgan Stanley Real Estate Investing et Paris Inn Group se sont associés dans le cadre d'une Joint-Venture pour investir dans le secteur hôtelier à Paris. En 2013, ils ont finalisé leur première acquisition d'un portefeuille de quatre hôtels, totalisant 626 chambres.

Nos réalisations communes :

- Mercure Paris Terminus Nord ****
- Holiday Inn Paris Gare de l'Est ****
- Best Western Premier Opéra Faubourg ****
- Hôtel Beauchamps****

3 questions à Tim Breitenstein, Managing Director de Morgan Stanley Real Estate Investing

Quels sont les éléments qui vous ont conduit à réaliser un investissement dans l'hôtellerie parisienne ?

Depuis 2011, nous sommes particulièrement attentifs aux opportunités d'investissement hôtelier à Paris ; nous sommes convaincus que l'offre actuelle doit continuer à évoluer en quantité et en qualité. L'attractivité de Paris pour le tourisme de loisirs mais aussi pour le tourisme d'affaires n'est plus à démontrer, Paris étant la première destination mondiale avec 30 millions de visiteurs annuels. Ainsi, la demande est soutenue depuis 10 ans alors que l'offre est stable ce qui a fortement amplifié le gap entre l'offre disponible et la demande.

Quelles sont les raisons qui vous ont convaincu de travailler avec Paris Inn Group ?

Face à la spécificité du marché parisien, nous avons besoin d'un gestionnaire ayant un track record éprouvé sur ce marché. Paris Inn Group, sous l'impulsion de Jean Bernard Falco, a démontré depuis 10 ans sa capacité à répondre aux défis du marché parisien. Par ailleurs, l'homogénéité du portefeuille sous gestion de Paris Inn Group, sa taille significative, la qualité des rénovations réalisées et surtout le niveau des performances ont été des facteurs importants lors de notre prise de décision d'un partenariat avec un opérateur hôtelier.

Quels ont été les éléments déterminants du succès de l'opération de la JV ?

Nous sommes avant tout des investisseurs opportunistes. Nous cherchons à maximiser la création de valeur par tous les leviers possibles : opérationnel, financier, de marché et bien sûr à travers le repositionnement.

Le succès de l'opération de la JV tient avant tout à la complémentarité de nos équipes et celles de Paris Inn Group : elles ont travaillé côte à côte et ont su développer un langage commun. Bien évidemment, nos équipes se sont largement appuyées sur l'expérience d'investisseur de Paris Inn Group accumulée au cours des dix dernières années. D'ailleurs, Paris Inn Group est fortement impliqué lors des décisions stratégiques prises par le Conseil de Direction de notre JV.



Bpifrance

Bpifrance, filiale de la Caisse des Dépôts et de l'État, accompagne les entreprises à chaque étape clé de leur développement, de l'amorçage jusqu'à la cotation en bourse. Ex OSEO, elle contribue au développement de Paris Inn Group depuis ses origines, et soutient la réalisation de ses projets hôteliers depuis deux générations.

Nos réalisations communes :
26 des 29 hôtels de notre parc ont été partiellement financés par Bpifrance.

3 questions à Pedro Novo, Directeur Régional de Bpifrance Paris

Quels sont les secrets de la réussite de votre collaboration avec Paris Inn Group ?

Nous avons une relation historique avec Paris Inn Group. Nous l'accompagnons depuis deux générations dans l'univers de l'hôtellerie française et plus particulièrement parisienne. Notre collaboration a débuté avec les parents de Céline Falco (née Albar), qui dirige Paris Inn Group avec son mari Jean-Bernard Falco. Nous avons, au fil des années, développé une coopération qui s'appuie sur des fondamentaux solides et une confiance mutuelle.

La réussite de notre partenariat est également portée par le partage de valeurs communes qui nous lient au quotidien :

- **simplicité** : des process d'organisation et de fonctionnement simples, efficaces et transparents,
- **proximité** : une étroite collaboration entre nos équipes qui induit une totale réactivité,
- **détermination et optimisme** : une volonté de réussir ensemble une politique d'investissement dynamique (création de valeur) au sein de la capitale.

Ainsi, pour répondre à l'ensemble des projets de Paris Inn Group (financement, investissement, rénovation...), nous accompagnons et construisons ensemble la stratégie d'investissement et le plan de développement les mieux adaptés. Nous sommes particulièrement satisfaits de soutenir Paris Inn Group dans sa croissance et partageons également son ambition, celui de devenir le leader de l'hôtellerie indépendante haut de gamme du marché français.

Pourquoi Bpifrance accompagne-t-elle chaque nouveau projet de Paris Inn Group ?

La mission de Bpifrance est d'accompagner sur le long terme des entrepreneurs et de les soutenir dans leur développement. Au-delà du fait que nous sommes dans cette logique avec Céline et Jean Bernard Falco, nous apprécions particulièrement la politique axée "client" qu'ils ont développée. En effet, nous sommes extrêmement sensibles à leurs choix stratégiques basés sur l'économie de l'expérience. Tous les outils développés, gérés et pilotés par les équipes de Paris Inn Group sont centrés sur le confort et la qualité de service (de l'expérience design aux prestations... en passant par l'accueil réservé au client). La maîtrise de cette chaîne de valeur est en totale adéquation avec la vision de Bpifrance. De plus, notre vocation est de faire émerger les "champions" de demain et c'est précisément ce que nous visons en accompagnant Paris Inn Group.

Paris Inn Group fait partie du réseau Bpifrance Excellence. Pouvez-vous nous expliquer en quoi consiste ce réseau ?

Bpifrance Excellence est un réseau représenté par 3 000 entrepreneurs d'exception qui sont sélectionnés, par nos collaborateurs, parmi notre portefeuille de clients. Cette sélection s'effectue sur des critères de management, de charisme, de personnalité, d'enthousiasme... Il s'agit d'une communauté qui s'inscrit dans une démarche de réflexion, de partage d'expérience et d'illustration de "la France qui bouge", "la France qui change". C'est donc assez naturellement que nous avons proposé à Céline et Jean-Bernard Falco de devenir membres de Bpifrance Excellence.