

Chère Madame, cher Monsieur,

La résidence dans laquelle vous êtes copropriétaire, le Domaine du Golf d'Albret, est actuellement exploitée par la société C2A Albret.

Afin de donner un nouvel essor au domaine, plusieurs contacts ont été réalisés entre le dirigeant de C2A ALBRET accompagné du collectif des copropriétaires et des professionnels du tourisme et de l'hébergement.

Ces contacts visaient à trouver un opérateur susceptible de reprendre la gestion du domaine à la place de C2A ALBRET ; cette dernière ayant pris la décision de cesser son activité d'exploitant.

C'est dans ce cadre que nous avons été contactés et avons entamé des discussions avec le dirigeant de C2A ALBRET et le collectif.

Nous avons aujourd'hui le plaisir de vous informer de la finalisation de ces discussions et des accords que nous avons pu élaborer avec vos représentants (information qui vous a par ailleurs été communiquée par les membres du collectif en début de semaine).

Nous vous prions donc de bien vouloir trouver en pièce jointe le bail commercial que nous vous proposons, fruit des négociations menées avec vos représentants, ainsi qu'une présentation de notre groupe. Pour que notre proposition soit la plus claire pour tous, nous allons revenir sur les points clés suivants :

- 1/ Présentation du groupe SEML**
- 2/ Notre projet pour la résidence du Domaine du Golf d'Albret**
- 3/ Synthèse des éléments importants du bail commercial**
- 4/ Conditions de la transmission avec C2A Albret**

[1/ Présentation du groupe SEML](#)

Le groupe SEML a été créé en 2010 en vue d'acquiescer auprès du TC de Paris la société MLHR (dans le cadre de la liquidation judiciaire de cette dernière). L'offre déposée par notre groupe a été sélectionnée parmi 22 offres sur les critères principaux de choix soit : le maintien de l'intégrité du groupe, la garantie de préserver au mieux les intérêts sociaux et la pérennité de l'économie générée par l'activité. Il est à noter que seule l'activité d'exploitation d'établissement touristique (hôtels et résidences) a fait partie du périmètre de reprise, les activités de commercialisation de produit défiscalisant et de promotion immobilière ont été purement et simplement liquidées et n'existent plus aujourd'hui. **Nous n'opérons que sur l'activité exploitation d'établissement, c'est notre cœur de métier et nous y consacrons toute notre énergie et notre savoir-faire.**

Les actionnaires principaux du groupe sont Frédéric Morin (53,25% du capital) et Pierre Gatignol (43,75%), issus du monde de l'informatique où ils ont créé au début des années 1990 la société GL Trade (cotée en bourse, leader mondial dans l'activité spécifique des logiciels dédiés au métier de la Bourse). Pierre Gatignol était président de GL Trade et Frédéric Morin en était le DG. GL Trade a été cédée en 2008 au groupe Sungard, leader mondial du logiciel Bancaire et boursier, le reste du capital est détenu par Pierre Bréchar, Président du groupe SEML, diplômé de l'école Hôtelière de Lausanne (2%) et Christelle Tournon Depaillat, Directrice Administrative et Financière du groupe (0,5%).

Nous vous confirmons formellement n'avoir aucun rapport avec la société Mona Lisa qui a été liquidée en 2010 (comme cela a d'ailleurs été précisé aux membres du collectif des propriétaires). Notre groupe ne s'est porté acquiesceur en 2010 que de la filiale d'exploitation des hôtels et résidences de l'ancien Mona Lisa et si nous avons conservé la marque dénommée Mona Lisa, c'est uniquement pour des raisons commerciales (marque identifiée auprès du public).

Le groupe SEML exploite actuellement 33 établissements (10 hôtels et 23 résidences). Il s'appuie sur un siège administratif et commercial (*cf <organigramme siège> page 11 de la présentation du groupe*) composé de professionnels éprouvés et apportant toutes les compétences pour atteindre les objectifs de réussite.

Le siège est une vraie fonction support pour les sites afin que ces derniers puissent se concentrer sur la vente et l'accueil proposés à nos clients. Les fonctions assumées par le siège sont les suivantes :

- **Assistance sociale** : élaboration des contrats de travail, optimisation des conditions de travail de nos collaborateurs

- **Assistance financière et contrôle de gestion** : validation de nos objectifs financiers et contrôle permanent de l'adéquation entre nos budgets et les réalisations, facturation et recouvrement
- **Assistance administrative** : relation avec les syndic (nous n'opérons pas comme syndic et préconisons des syndic choisis par les propriétaires)
- **Service propriétaires** : communication et gestion des demandes propriétaires (gestion des baux et des séjours entre autres)
- **Assistance réseau informatique**
- **Service commercial** : sous la responsabilité de la directrice commerciale, Delphine Bernard, des agents commerciaux par segments de clientèle (clientèle individuelle, TO, CE, Internet etc...), une Revenu Manager travaillant à l'adaptation de nos tarifs au marché de façon quotidienne

Le service commercial comprend 17 personnes, soit près de 65% des effectifs du siège. Il s'articule autour de trois grands axes :

- o 1 service de réservation ouvert 7 jours sur 7 et 363 jours par an, joignable au **0 825 95 02 02**, qui nous permet de traiter l'intégralité des demandes de nos clients et enregistrer des réservations sans interruption
- o Des agents commerciaux dédiés à chaque segment de clientèle, tant loisir qu'affaires
- o 1 service communication / marketing en charge de la gestion du site Internet monalisa.fr, mais également de la création de supports de communication et l'optimisation de nos ventes directes afin de minorer nos charges de commissions TO

Tous nos établissements sont filialisés ce qui permet de pouvoir présenter des comptes clairs et identifiés pour chacun.

Nos objectifs de croissances sont à l'horizon 2015/2016 d'atteindre un CA de 40 à 50M€ pour une rentabilité à 5% net.

Notre offre de reprise de la résidence du Domaine du Golf d'Albret s'appuie sur 2 axes principaux :

A) La partie commerciale

- Nous intégrerons la résidence dans notre réseau de commercialisation auprès des TO français et étranger (à ce jour plus de 70 TO collaborent avec nous dont les plus importants sont : Carrefour Voyages, Voyages Privés, Ventes Privés, Travel Factory, Fram, Jetair, Thomas Cook, Brittany Ferry etc...)
- Nous intégrerons également la résidence dans notre réseau de Comité d'Entreprise partenaires
- Nous mettrons la résidence sur notre Site Internet et elle sera vendue aux travers de nos partenaires Internet (Booking, Expedia, Vénééré etc....)

D'autre part et tenant compte des spécificités de la résidence, nous prévoyons de maintenir sur place les postes des commerciaux actuellement en place sur la résidence afin de pouvoir démarcher la clientèle locale (tant loisir qu'affaire).

B) La partie opérationnelle

Sous la responsabilité de notre Directeur Opérationnel Résidence, Bruno Guillou, nous maintiendrons Marlène Vinçon, actuelle directrice de la résidence, qui aura pour mission de veiller à la qualité d'accueil de nos clients, à la préservation du patrimoine immobilier mais également à l'optimisation de nos ventes (les ventes aux clients de passages sont favorisés au sein de notre organisation). Pour ce faire nous nous appuierons sur une équipe composée de technique, réceptionniste, femme de ménage. Les effectifs seront adaptés à la demande (courts séjours avec prestations hôtelières, vente locatives à la semaine ou sur de plus courts séjours).

Dans le cadre de la partie opérationnelle nous veillerons au bon entretien de la résidence qui au-delà d'être votre capital foncier est notre outil de travail. Notre Directeur Opérationnel en relation étroite avec les syndic veille à ce que l'outil conserve toutes ses

qualités et nous participerons aux investissements nécessaires pour atteindre cet objectif (mobilier, rénovation etc...).

3/ Nos baux

Nous vous prions de bien vouloir trouver ci-dessous les éléments forts de notre proposition :

A) Le loyer

Il se décompose en deux parties :

Un loyer minimum garanti égal à 360 000 €HT par an pour la totalité des lots de la résidence actuellement à bail, soit 203 lots

- Cela revient à un loyer fixe annuel de 43,87 €HT / m²
- Ce loyer minimum ne peut être revu à la baisse
- Il sera au contraire revu à la hausse puisqu'indexé sur le loyer total de l'année précédente
 - o Exemple : Si loyer total de l'année N (*loyer minimum garanti + complément de loyer*) = 700 000€, alors loyer minimum garanti de N+1 = 385 000 €HT pour les 203 lots
- Ce loyer minimum est payable trimestriellement à terme échu fin de mois suivant, soit les 28/02, 31/05, 31/08 et 30/11

Un complément de loyer qui s'ajoute au loyer minimum pour obtenir un loyer total égal à 36,5% du CA hébergement net HT*

- Ce complément pour l'année N sera versé à l'issue de l'édition et la certification des comptes de la société, lors du paiement du premier trimestre de l'année suivante, soit le 28/02 de l'année N+1

De surcroît, à partir de l'année 4, **un complément de rémunération** est prévu : 50% des sommes dépassant un EBE** de 200 000 €HT sera reversé aux propriétaires au titre de ce complément de rémunération.

*CA hébergement net = Chiffre d'Affaires hébergement – frais de commercialisation

**EBE (Excédent Brut d'Exploitation) = résultat avant frais de siège, amortissement, provisions, frais financier, impôt société

B) Le contrôle du chiffre d'affaires

1 à 3 membres de la commission économique et financière de votre collectif dûment mandatés par ce dernier sont autorisés contractuellement à procéder à la vérification des comptes de la société exploitante.

Ce contrôle se fera à l'issue de la certification de nos comptes par le cabinet d'experts comptables.

C) Garantie de la maison mère

Nous nous engageons pour les deux premiers exercices, à ce que notre société holding garantisse le bon paiement des loyers et se porte caution de la société d'exploitation « Domaine du Golf d'Albret » dans la bonne exécution de ces paiements, et ce jusqu'à échéance du 31/10/2015.

D) Investissement de renouvellement

Contractuellement, la société filiale d'exploitation s'engage à allouer 3% du CA HT annuel à des investissements de renouvellement. Nous nous engageons également à présenter à la commission économique et financière le budget d'investissement prévu pour l'année à venir. Dans le cas où ces 3% ne seraient pas utilisés entièrement au cours de l'année N, le solde créditeur serait reporté sur l'année N+1 en ajout des 3% prévus.

E) Mobilier

Pour la qualité de notre prestation, nous nous engageons, lorsque cela sera nécessaire, à renouveler le mobilier. A ce jour, celui-ci est la propriété de la société SARL Elisa2 qui s'engage à nous le laisser, dans son ensemble, à disposition gratuitement pour la durée du bail.

Si ce renouvellement intervient après la cinquième année, il ne sera réalisé qu'à la condition d'un accord sur la reconduction du bail commercial pour une nouvelle période de 9 ans.

F) Occupation de l'appartement

Par notre bail commercial, vous bénéficiez d'une **remise de 25%** sur le tarif public pour venir occuper votre appartement ou un autre appartement en fonction des disponibilités. Cette remise est cumulable avec d'autres promotions en cours telles que l'Early Booking.

Vous bénéficiez également d'un tarif préférentiel pour vos séjours dans nos établissements (Mona Lisa et Garrigae), à hauteur de :

- 25% sur nos résidences
- 20% sur nos hôtels

G) Echanges et présentation de l'activité de la résidence

Tous les ans, à l'occasion de l'assemblée générale de votre copropriété, nous viendrons vers vous pour un **moment d'échange sur la vie de la résidence**. Nous vous présenterons les éléments clés de l'année écoulée (CA, remplissage, évènement marquants...) ainsi que les

perspectives d'avenir à court et moyen terme. Nous nous tiendrons bien évidemment à votre disposition pour répondre à vos questions.

4/ Conditions de la transmission avec C2A Albret

Pour préserver au mieux la commercialisation de la résidence pour la saison estivale 2014, il est impératif que l'intégralité des bailleurs accepte notre proposition **avant le 31 janvier 2014**.

A défaut, nous ne serions pas en mesure de garantir et préserver cette commercialisation initiée.

A fortiori, le statut de résidence de tourisme indispensable au maintien de votre avantage fiscal ne pourra être maintenu qu'à la condition sine qua non de récolter l'intégralité des baux.

Afin de nous retourner votre bail, nous vous remercions de bien vouloir suivre la procédure ci-dessous :

- **Imprimer** le bail commercial en pièce jointe **en 2 exemplaires**
- **Compléter les informations requises sur chaque exemplaire** (*surlignées en jaune sur le document*) : coordonnées complètes, infos acte notarié, descriptif de votre lot (n°, superficie, tantièmes...)
- **Parapher** chaque page puis **dater et signer** sur la dernière
- Nous **envoyer les 2 exemplaires originaux** ainsi que votre **RIB complet** pour le versement des loyers à l'adresse suivante
 - o SEML
 - o A l'attention du Service Propriétaires
 - o 1330 av. JRGG de la Lauzière - CS 60490
 - o Europarc Pichaury - Bât C1
 - o 13592 Aix-en-Provence Cedex 3

- à réception, nous contresignerons les baux et nous vous renverrons votre exemplaire original à conserver

Il est également important de noter que nous entretenons à ce jour les meilleures relations avec Monsieur De Lecubarri. Ce dernier s'est notamment engagé à nous laisser le mobilier dans son ensemble à disposition gratuitement et à nous permettre d'utiliser les parties commerciales dont il est propriétaire et ce également gratuitement (piscine, espace bien-être, restaurant...). Ces accords seront valables pour toute la durée du bail nous liant avec vous.

Il s'est également engagé à ce que toutes les informations administratives, opérationnelles ou encore commerciales nous soient délivrées dans les meilleures conditions.

La transmission se fera en étroite collaboration avec lui, nos équipes sur site et nos équipes administratives, financières et commerciales au siège.

En conclusion, nous sommes enchantés de la qualité et de la transparence des échanges que nous avons pu avoir avec les représentants de votre collectif. Transparence que nous souhaitons voir perdurer dans le cadre de nos accords à venir. Nous ne doutons pas que le partenariat que nous initiions à ce jour permettra de préserver les intérêts de tous (propriétaires, immobilier, exploitation, économie locale) et sera de nature à mettre en place une relation gagnant-gagnant entre nous tous.

Pour toute question complémentaire, vous pouvez contacter notre service propriétaire (Stéphanie Pont – Responsable ou Magali Boix – Assistante) par mail à l'adresse bailleurs@seml.fr ou par téléphone au 04 42 97 39 16 du lundi au vendredi de 14h à 17h.

Dans l'attente de votre retour, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

Pierre Brechard

President groupe SEML

1330 av. JRGG de la Lauzière - CS 60490 – Europarc Bât C1

13592 Aix-en-Provence Cedex 3