



123 CLUB PME 2015

Investir dans des projets d'entreprises

En application des articles L. 412-1 et L. 621-8 du Code monétaire et financier et de son Règlement général, notamment de ses articles 211-1 à 216-1, l'Autorité des marchés financiers (AMF) a apposé le visa n° 15-146 en date du 09/04/2015 sur le prospectus d'Offre Liée dénommée 123Club PME 2015. Ce prospectus a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires. Le visa, conformément aux dispositions de l'article L. 621-8-1-I du Code monétaire et financier, a été attribué après que l'AMF ait vérifié « si le document est complet et compréhensible, et si les informations qu'il contient sont cohérentes ». Il n'implique ni approbation de l'opportunité de l'opération, ni authentification des éléments comptables et financiers présentés. L'attention du public est attirée sur les risques liés à cette opération qui figurent à la section « facteurs de risque » du prospectus. Il appartient à chaque investisseur de vérifier l'intérêt de l'investissement au sein de 123Club PME 2015. Des exemplaires du prospectus ayant reçu le visa AMF n° 15-146 du 09/04/2015 sont disponibles sans frais au siège social de 123Venture et sur le site www.123clubPME2015.com ainsi que sur le site de l'Autorité des Marchés Financiers www.amf-france.org. Les facteurs de risque sont énoncés dans le prospectus et résumés dans le présent document.

123VENTURE
Créateurs de Valeurs

FACTEURS DE RISQUES

RISQUE LIÉ À L'INVESTISSEMENT EN CAPITAL

Il existe un risque inhérent à tout investissement en capital qui peut conduire à des pertes en capital ou à une mauvaise rentabilité en cas d'échec des activités développées par les Sociétés. En conséquence les Sociétés ne peuvent écarter les risques de perte en capital ou de mauvaise rentabilité pour les Souscripteurs. Il existe donc un risque de non restitution de leur investissement aux Souscripteurs. Ce risque correspond au risque normal supporté par un investisseur en capital.

RISQUES PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Hôtellerie : Risques liés à la fréquentation des hôtels et Risques d'atteintes à la réputation. **Promotion immobilière** : Risques inhérents à l'activité de promotion immobilière (dépassement de budget / travaux supplémentaires non anticipés ; surcoûts entraînés par un retard de livraison, sinistres en cours de chantier ; hausse des coûts de construction, liée à la hausse des coûts des matériaux et des normes réglementaires de plus en plus lourdes ; défaillance de certains sous-traitants, etc.), Risques liés aux contentieux et Risques liés aux relations du Groupe avec ses fournisseurs et sous-traitants. **Hébergement de plein air** : Risques liés à la fréquentation des établissements de plein air et Risques de catastrophes naturelles. **Résidences services** : Risques liés à la fréquentation des résidences services et Risques d'impayés. **Etablissements d'enseignement** : Risques liés à la fréquentation des établissements d'enseignement et Risques d'atteintes à la réputation. **Commerces de détails** : Risques liés à la consommation des ménages et Risques de qualité.

RISQUE D'UNE DIVERSIFICATION RÉDUITE DES PROJETS D'INVESTISSEMENT

La diversification des projets d'investissement (tant en nombre qu'au regard des secteurs d'activité et du secteur géographique de leur réalisation) peut être réduite, dans la mesure où elle dépend du montant des sommes souscrites par les Souscripteurs, lequel montant détermine le nombre de Sociétés « viables », c'est-à-dire celles dans lesquelles il y aura bien au final une augmentation de capital au titre de l'Offre Liée (1 à 20 sociétés). Les Souscripteurs n'ont pas le choix d'affecter leur souscription dans l'une ou l'autre (ou les autres) des Sociétés, la répartition de leur souscription entre les Sociétés étant réalisée de manière égalitaire entre elles par le Gérant de chacune des Sociétés en fonction du montant global des souscriptions reçues le 5 juin 2015, comme précisé dans le tableau figurant à l'Elément E.3 du Prospectus.

RISQUES LIÉS À L'EMPRUNT

Les Sociétés Club Hôtellerie, les Sociétés Club Hébergement de Plein Air, les Sociétés Club Résidences Services, les Sociétés Club Ecoles et les Sociétés Clubs Commerces de Détail pourraient recourir à l'emprunt à concurrence d'environ 50% maximum du montant des projets. Les Sociétés Club Immo pourraient recourir à l'emprunt à concurrence d'environ 80% maximum du montant des projets. Ces proportions peuvent toutefois varier en fonction du montant des souscriptions reçues au titre de l'Offre Liée. L'emprunt sera contracté aux taux et conditions de marché, lesquels sont susceptibles d'être différents de ceux en vigueur en date de visa sur le Prospectus. Les Sociétés concernées seront confrontées à l'obligation de remboursement de la dette souscrite, incluant notamment les taux d'intérêts. A cet égard, Les Sociétés pourront souscrire des emprunts à taux d'intérêt fixe ou variable selon les conditions proposées par les établissements financiers concernés. Ainsi, si la rentabilité des Sociétés ou si les revenus générés par les fonds de commerce des Sociétés n'étaient pas suffisants pour permettre le remboursement des échéances dues des prêts en cours, celles-ci devraient notamment envisager un rééchelonnement de leurs dettes ou la cession de certains de leurs actifs. Ces éléments auraient un impact négatif sur les résultats des Sociétés, et plus globalement, sur la mise en œuvre de leur stratégie. La capacité à accéder à l'emprunt pourra avoir une incidence sur la taille des projets portés par les Sociétés.

RISQUE RELATIF À LA RÉDUCTION DE LA CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT DES SOCIÉTÉS « VIABLES » EN CAS DE LEVÉE DE FONDS COMPRISE ENTRE 7.500.000 EUROS ET 26.250.000 EUROS

Comme exposé à l'Elément E.3 du prospectus, la capacité de financement des Sociétés « viables » peut être réduite dans l'hypothèse d'une levée de fonds comprise entre 7.500.000 euros et 26.250.000 euros aboutissant à la souscription des Souscripteurs dans le capital social de quatre à treize Sociétés « viables » puisque le maximum des fonds levés dans cette hypothèse ne permettra pas d'atteindre le montant maximum de 2.500.000 euros.

RISQUE D'ANNULATION DE L'OFFRE LIÉE

L'Offre Liée sera annulée si, au 5 juin 2015, le montant total des souscriptions est inférieur à 1.875.000 euros. Les Souscripteurs qui auraient alors souscrit à l'Offre Liée avant cette date obtiendront la restitution des sommes investies.

RISQUE D'ILLIQUIDITÉ POUR LE SOUSCRIPTEUR ET DE PLAFONNEMENT DE LA PERFORMANCE

Les actions ne sont pas cotées. Le Souscripteur peut céder ses actions à un tiers à tout moment sous réserve :

- du risque fiscal de voir sa réduction fiscale remise en cause en cas de cession de ses actions avant le 01/01/2021. En effet, en pratique, aucune liquidité n'est possible avant cette date compte tenu de l'obligation fiscale de conserver les titres pendant les 5 années suivant celle de la souscription prévue au 2ème alinéa du 1 du II de l'article 885-0 V bis du CGI.

- du risque fiscal de voir sa réduction fiscale remise en cause en cas de remboursement de son apport (i.e, de sa souscription) avant le 31/12/2025. En effet, en application des dispositions du 3ème alinéa du 1 du II de l'article 885-0-V bis du CGI, le remboursement des apports aux Souscripteurs avant le 31 décembre de la 10ème année suivant celle de la souscription, soit avant le 31 décembre 2025, entraîne la remise en cause de la réduction fiscale.

Par ailleurs, le Souscripteur consent une promesse de vente statutaire de ses actions à la SAS Fondatrice de chacune des Sociétés moyennant un prix égal à 1,20 fois son prix de souscription à l'exception des sociétés Club Immo pour lesquelles le prix de cession d'une action en exercice de la Promesse de Vente Souscripteur consentie par les Souscripteurs sera égal à 1,25 fois son prix de souscription (la Promesse de Vente Souscripteur). S'il n'a pas cédé ses actions avant la liquidation des Sociétés (dans le cadre de la promesse susvisée ou autrement), il existe un risque que les Sociétés éprouvent des difficultés à céder leurs actifs dans les délais et les niveaux de prix souhaités.

Dans l'hypothèse où cette Promesse de Vente Souscripteur ne serait pas levée par une SAS Fondatrice dans une Société, le Gérant de la Société concernée est habilité (en vertu d'un mandat commun consenti par tous les commanditaires dans les statuts de chacune des Sociétés) à trouver, à l'issue de la période d'exercice de la Promesse de Vente Souscripteur, dans la mesure du possible après mise en concurrence, un ou plusieurs acquéreurs pour 100 % des actions et des droits de vote de la Société, à un prix qui ne pourra être inférieur à 90 % de la valorisation qui aura été faite, au maximum six (6) mois avant, par un expert indépendant désigné par le gérant de la Société concernée. Dans l'hypothèse où un tel mandat permettrait de trouver un ou plusieurs acquéreurs, agréés par ailleurs par 123Venture, les Souscripteurs seront tenus de céder leurs actions à ce(s) acquéreur(s) au prix convenu entre ce(s) dernier(s) et le Gérant. Si aucune des options précédentes n'est mise en œuvre, chacune des Sociétés sera dissoute automatiquement au cours de l'année calendaire 2026 en application des statuts avec distribution aux Souscripteurs du boni de liquidation s'il en existe un, réparti de manière égalitaire entre eux. Il n'est toutefois pas exclu que les Sociétés éprouvent des difficultés à céder leurs actifs dans les délais et les niveaux de prix souhaités.

La Promesse de Vente Souscripteur induit un plafonnement de la performance en cas de rachat par les opérateurs. En cas de difficultés des PME cibles, cette promesse n'est plus un facteur de liquidité. Il existe un risque de perte en capital pour l'investisseur.

RISQUE FISCAL

À la date de publication de cette plaquette, et sous réserve des évolutions fiscales qui pourraient intervenir ultérieurement à la date de visa de l'AMF, la réduction d'ISF est soumise au respect par l'investisseur personne physique de conditions et notamment de conservation de ses parts jusqu'au 31 décembre de la 5ème année suivant celle de la souscription. L'attention des investisseurs potentiels est attirée sur le fait que ces dispositifs fiscaux sont susceptibles d'évoluer postérieurement à la date de visa de l'offre.

123 CLUB PME 2015

LES POINTS CLÉS



Présentation de l'offre / 123Club PME 2015 est une offre liée¹ correspondant à une augmentation de capital d'un montant global maximum de 50 M€ à travers la souscription au capital de 20 PME maximum (la ou les « Sociétés » ou « PME »), soit 2,5 M€ maximum par Société, au prix de 1€ de nominal l'action. Les Sociétés feront leurs meilleurs efforts pour investir la majeure partie des fonds collectés au titre de l'Offre Liée avant le 30/06/2016, étant précisé qu'aucun délai d'investissement n'est exigé d'un point de vue fiscal dès lors qu'ils agissent de souscription à une augmentation de capital de sociétés opérationnelles. Les PME ont la forme juridique de Sociétés en Commandite par Actions. Les souscripteurs auront la qualité de commanditaires et à ce titre ne sont responsables qu'à concurrence de leur investissement. Chaque PME est dirigée par une Société par actions simplifiée ayant la double qualité de commanditaire et de commandité et de commanditaire (la « SAS Fondatrice »), que dirige et contrôle 123Venture. **Nous attirons votre attention sur les facteurs de risque présents en page précédente. Par ailleurs, il est rappelé aux investisseurs potentiels qu'ils devront conserver leurs titres durant un minimum de 5 années suivant leur année de souscription sous peine de remise en cause de l'avantage fiscal et que l'horizon d'investissement de 5 à 7 ans est non garanti.**

1

UN INVESTISSEMENT PERMETTANT DE BÉNÉFICIER DE 50 % DE RÉDUCTION D'ISF JUSQU'À 45 000 € MAXIMUM EN CONTREPARTIE D'UNE CONSERVATION DES TITRES PENDANT 5 ANS ET D'UN RISQUE DE PERTE EN CAPITAL

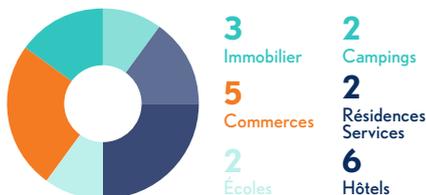
Accessible à partir de 5 000 €, l'offre 123Club PME 2015 proposée par 123Venture permet d'imputer, sur l'ISF à payer en 2015, 50 % du montant des versements effectués, dans la limite de 45 000 € par an, soit un investissement de 90 000 €. Par ailleurs, pendant la durée de détention, les titres reçus en contrepartie de la souscription n'ont pas à être inclus dans la base taxable de l'ISF en application des dispositions de l'article 885 I ter du CGI. À ce titre, 123Venture établira chaque semestre une valorisation des Sociétés, en application de ses procédures internes de valorisation des actifs détenus par les fonds gérés par 123Venture (règles de valorisation AFG, AFIC, EVCA).

2

DES SECTEURS D'INVESTISSEMENT PORTEURS, SELON 123VENTURE

L'offre 123Club PME 2015 consiste à accompagner le développement de 20 PME maximum nouvellement créées présentes dans les secteurs des résidences-services, de l'hôtellerie, de la promotion immobilière, des campings, des écoles privées et des commerces. En effet, 123Venture estime, compte tenu de son expérience, qu'il s'agit de secteurs porteurs, offrant une certaine visibilité sur leurs revenus et ayant une forte capacité de résistance aux ralentissements économiques.

1 À 20 PME SÉLECTIONNÉES PAR 123VENTURE



3

CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE : UNE SOUSCRIPTION AU CAPITAL DE 1 À 20 PME SUR 6 SECTEURS D'ACTIVITÉ POSSIBLES

123Club PME 2015 offre aux investisseurs un investissement au travers d'une souscription au capital de 1 à 20 PME sur 6 secteurs d'activité possibles. Pour cela, 123Venture capitalise sur son expérience et sur les nom-

breux partenariats qu'elle a noué avec des opérateurs expérimentés et spécialisés de chaque secteur, lui donnant ainsi un accès aux opportunités d'investissement. En effet, chacune des Sociétés souhaite faire entrer à son capital, à l'issue d'une seconde augmentation de capital réservée, un opérateur économique de référence dans son secteur d'activité (l'« Opérateur ») afin de bénéficier de son savoir-faire dans la gestion et l'exploitation du projet. En contrepartie, l'entrée au capital d'un Opérateur présente un risque de dilution des souscripteurs, les Opérateurs pouvant détenir jusqu'à 49,51% maximum du capital de chacune des sociétés, leur conférant un pouvoir de blocage en assemblée générale extraordinaire.

Par ailleurs, du fait de la forme de commandite par actions des Sociétés et de leurs statuts, la révocation du Gérant des Sociétés, 123Venture, est difficile puisqu'elle ne peut être décidée que par le tribunal de commerce pour une cause légitime à la demande de tout associé ou des Sociétés elles-mêmes. Les décisions de l'assemblée générale des commanditaires ne seront valides que sous réserve d'une approbation du commandité, société du groupe 123Venture. À noter qu'en plus, les Sociétés Club Hôtellerie, Club Hébergement de Plein Air, Club Résidences Services, Club Ecoles et Club Commerces de Détail pourraient recourir à l'emprunt à concurrence d'environ 50 % maximum du montant des projets. Les Sociétés Club Immo pourraient recourir à l'emprunt à concurrence d'environ 80 % maximum du montant des projets.

4

UNE RECHERCHE DE LIQUIDITÉ À HORIZON 6 ANS, EN CONTREPARTIE D'UN PLAFONNEMENT DE LA PERFORMANCE

Sans être garantie, 123Venture a organisé dans le cadre de l'offre 123Club PME 2015 la liquidité des PME à compter du 1/01/2021. En effet, au terme du délai de conservation des 5 ans, la SAS Fondatrice de chacune des PME bénéficie d'une option d'achat des actions des souscripteurs au prix de 1,20 fois le prix de souscription (à l'exception des sociétés Club Immo qui bénéficient d'une option à 1,25 fois le prix de souscription).

Ce mécanisme d'option (la « Promesse de Vente Souscripteur ») détaillé en page 5 permet ainsi de bénéficier d'un mécanisme potentiel de liquidité à ce terme. Dans ce cadre, il est d'ores et déjà précisé que le ou les Opérateurs éventuels qui entreraient au capital d'une PME auront quant à eux la possibilité d'acquérir 100 % de la SAS Fondatrice de cette Société entre le 1^{er} janvier et le 31/12/2021 au titre d'une promesse de vente des actions composant le capital de ladite SAS Fondatrice que leur consentira 123Venture. Cette promesse (« Promesse de Vente Opérateur ») ne pourra être levée que sous condition de la levée et la réalisation de la Promesse de Vente Souscripteur. L'objectif est d'offrir la possibilité aux Opérateurs qui le souhaiteraient d'acquérir, dans un calendrier et selon un schéma d'ores et déjà établis, 100 % de la PME dans laquelle ils seront commanditaires, par l'intermédiaire de la SAS Fondatrice, tout en permettant aux souscripteurs de bénéficier d'une simple possibilité de liquidité (en cas de

levée de la Promesse de Vente Souscripteur) à l'issue du délai de conservation des actions. En cas d'exercice de la Promesse de Vente Opérateurs à un prix supérieur d'au moins 20 % du prix d'exercice de la Promesse de Vente Souscripteur, les souscripteurs ayant cédé leurs actions en application de la Promesse de Vente Souscripteur bénéficieront d'un droit de suite qui s'exercera dans les douze (12) mois qui suivent l'exercice de la Promesse de Vente Souscripteur. **La Promesse de Vente Souscripteur induit un plafonnement de la performance en cas de rachat par les opérateurs. En cas de difficultés des PME cibles, cette promesse n'est plus un facteur de liquidité. Il existe un risque de perte en capital pour l'investisseur.** Par ailleurs, à défaut d'achat des actions des souscripteurs au titre de cette promesse, le gérant des PME dispose d'un mandat de vente de 100 % des actions des PME à compter du 01/01/2022. En tout état de cause, l'horizon de retour sur investissement non garanti est de 5 à 7 ans.

5

UNE OFFRE SIMPLE, JURIDIQUEMENT ET FISCALEMENT ENCADRÉE

123Club PME 2015 est accessible grâce à un bulletin de souscription unique et un chèque ou virement unique. 123Club PME 2015 a établi un prospectus visé par l'AMF destiné aux souscripteurs, et détaillant l'offre 123Club PME 2015. Enfin, le dépositaire CACEIS Bank France est le garant de l'attribution des titres aux souscripteurs.

Calendrier des opérations /

Le montant minimum de l'augmentation de capital dans chacune des PME est de 1,875 M€, permettant de déterminer le nombre de Sociétés « viables », c'est à dire celles dans lesquelles l'augmentation de capital sera poursuivie après le 05/06/2015. Ainsi, une faible souscription à l'Offre Liée aura nécessairement un impact sur la diversification des investissements projetés (réduction du nombre de sociétés « viables », réduction du nombre de projets d'investissement) et le cas échéant le financement de ces investissements. En effet, les Souscripteurs n'ont pas le choix d'affecter leur souscription dans l'une ou l'autre (ou les autres) des Sociétés, la répartition de leur souscription entre les Sociétés étant réalisée de manière égalitaire entre elles par le Gérant de chacune des Sociétés en fonction du montant global des souscriptions.

09 AVRIL 2015	Date de Visa
05 JUIN 2015	Constatation de la viabilité de l'opération et détermination du nombre de sociétés « viables »
12 JUIN 2015	Date limite de souscription
15 JUIN 2015	Date limite de déclaration ISF

¹ En souscrivant à l'offre 123Club PME 2015, les souscripteurs auront la possibilité de devenir associés d'une à vingt Sociétés intervenant dans six secteurs économiques différents. Le nombre de Sociétés (les « Sociétés viables ») sera déterminé le 5/06/2015 en fonction des sommes investies à cette date, le souscripteur n'ayant pas la possibilité de choisir les Sociétés dans lesquelles il investit.

123 VENTURE

LES POINTS CLÉS



1

PÉRENNITÉ

Un encours sous gestion en croissance continue

123Venture est une Société de Gestion indépendante spécialisée sur les classes d'actifs dites « alternatives » comme le capital-investissement (non coté) et l'immobilier. Avec 1,15 Md€ d'actifs gérés pour le compte de 65 000 clients privés (janvier 2015), 123Venture est devenue l'une des Sociétés de Gestion de référence des clients privés pour ces classes d'actifs.

2

EXPÉRIENCE

1^{er} gérant de fonds ISF en termes de collecte

Depuis 5 ans, 30 000 assujettis ISF ont fait confiance à 123Venture. 123Venture est ainsi le premier acteur sur le marché de l'ISF depuis 2008 (Source : CF News). Les clients privés ont notamment été séduits par la stratégie d'investissement axée sur des secteurs d'activité offrant une forte capacité de résistance aux ralentissements économiques (selon l'analyse d'123Venture).

3

NOTORIÉTÉ

Une société de gestion de capital-investissement à destination des investisseurs privés, primée par les professionnels de la gestion d'actifs

Depuis plus de 6 ans, 123Venture arrive régulièrement en tête des classements des sociétés de gestion les plus appréciées des professionnels de la gestion d'actifs.



Source : 123Venture

1^{er} acteur français du capital-développement

123Venture est l'investisseur le plus actif en France sur la catégorie des entreprises dont la valorisation est comprise entre 0 et 30 M€ (source Private Equity Magazine, 2015). Depuis l'origine, 123Venture a ainsi investi près de 930 M€ pour accompagner plus de 385 entreprises.



L'enquête inédite du Palmarès Gestion de Fortune, réalisée auprès de 3 000 professionnels de la gestion de patrimoine, dont les distributeurs rémunérés par rétrocession, s'appuie sur une méthodologie rigoureuse, et permet de connaître avec précision les gérants les plus appréciés des professionnels de la gestion d'actifs. Les critères de sélection sont notamment basés sur la qualité des produits, du Back Office et de la relation commerciale ainsi que sur la politique de commissionnement. Pour la 5^{ème} année consécutive, 123Venture arrive en tête dans la catégorie « Gérant de FCPI / FIP ».



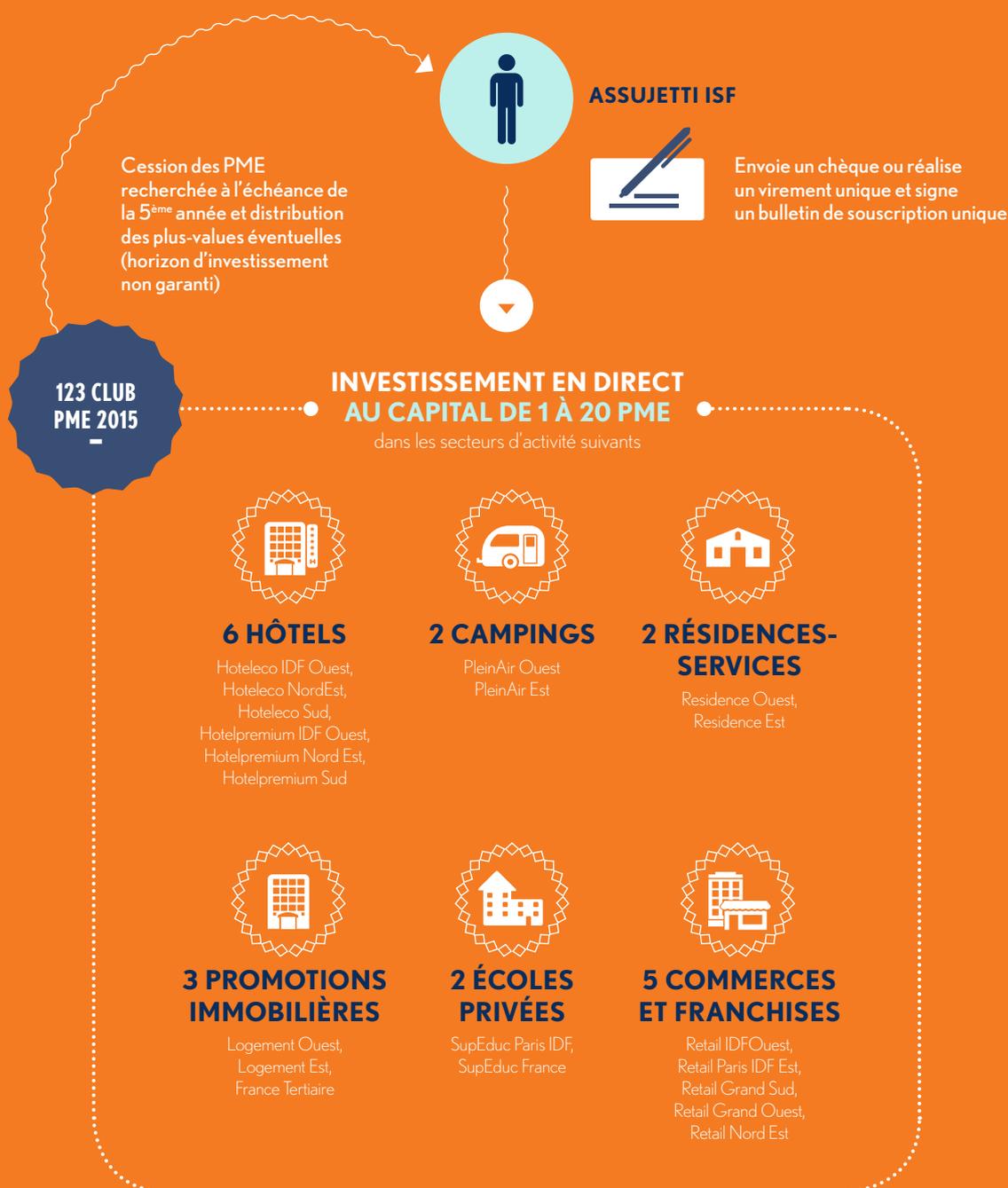
Les Pyramides de la Gestion de Patrimoine du Magazine Investissement Conseils récompensent, via le prix des conseillers, les sociétés de gestion les plus appréciées par les Conseillers en Gestion de Patrimoine. En 2014, 123Venture est arrivée, comme l'an passé, en tête du prix des conseillers.

UNE
EXPÉRIENCE
RECONNUE
& PRIMÉE

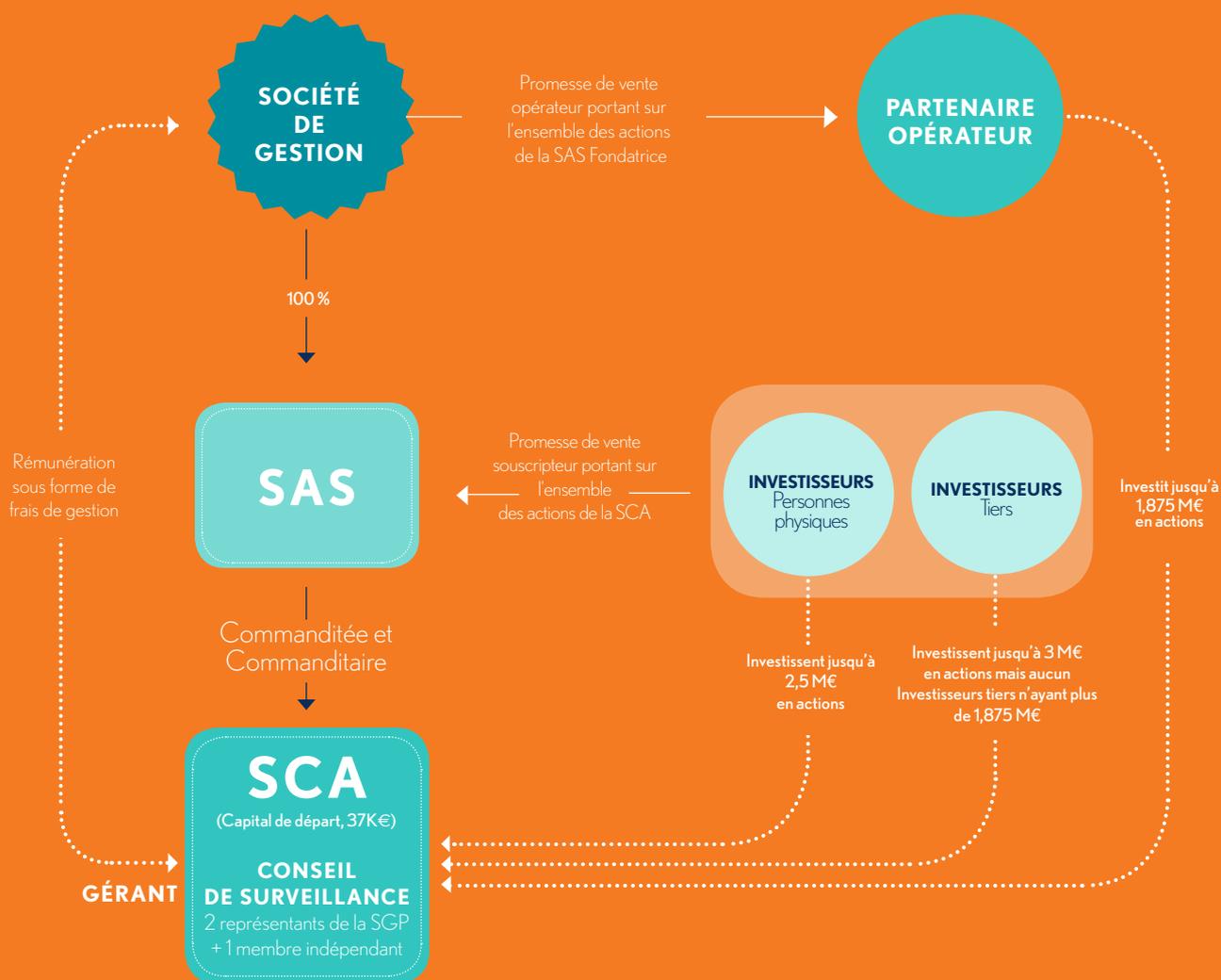
COMMENT ÇA MARCHE ?

L'offre 123Club PME 2015 est réservée aux personnes physiques redevables de l'impôt de solidarité sur la fortune 2015 dont le patrimoine taxable à l'ISF est supérieur à 2,57 M€ au 01/01/2015, avec un minimum de souscription par Souscripteur fixé à 5 000 € (soit 5 000 Actions).

◆ LA SOUSCRIPTION ◆



◆ RECHERCHE DE LA LIQUIDITÉ ◆



Sans être garantie, 123Venture recherche, dans le cadre de l'offre 123Club PME 2015, la liquidité des PME entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2021. En contrepartie de cette recherche de liquidité non garantie et exercée sous certaines conditions, le souscripteur voit son investissement plafonné (hors mise en œuvre du droit de suite) à 120% du nominal (125% du nominal pour les PME Club Immo) sans que celui-ci ne soit garanti et même si la valeur de la société est supérieure à 120% du nominal (125% du nominal pour les PME Club Immo). Dans le cas où la promesse de vente ne serait pas exercée, alors 123Venture serait habilitée à trouver un acquéreur à chacune des Sociétés à un prix inférieur à 120% du nominal ou (125% du nominal pour les PME Club Immo).

À ce titre, les Souscripteurs consentent, en souscrivant aux Actions, une promesse unilatérale de vente statutaire des actions qu'ils détiendront dans chacune des Sociétés « viables », et ce au profit de la SAS Fondatrice de chaque Société (« Promesse de Vente Souscripteur »). Le prix de cession d'une action d'une Société en exercice de la Promesse de Vente Souscripteur consentie par les Souscripteurs sera égal à 1,20 fois son prix de souscription à l'exception des sociétés Club Immo pour lesquelles le prix de cession d'une action en exercice de la Promesse de Vente Souscripteur consentie par les Souscripteurs sera égal à 1,25 fois son prix de souscription.

Il est précisé que le ou les Opérateurs éventuels qui entreraient au capital d'une Société (au titre d'une ou plusieurs augmentations de capital qui leur seraient réservées) auront quant à eux la possibilité d'acquérir 100 % de la SAS Fondatrice de cette Société entre le 1^{er} janvier et le 31/12/2021 (c'est à dire, sur la même période que la Promesse de Vente Souscripteur) au titre d'une promesse de vente des actions composant

le capital de ladite SAS Fondatrice que leur consentira 123Venture.

Cette promesse (« Promesse de Vente Opérateur ») ne pourra être levée que sous condition de la levée et la réalisation de la Promesse de Vente Souscripteur. L'objectif est de permettre aux Opérateurs qui le souhaiteraient d'acquérir, dans un calendrier et selon un schéma d'ores et déjà établis, 100 % de la Société dans laquelle ils seront commanditaires, par l'intermédiaire de la SAS Fondatrice, tout en permettant aux Souscripteurs de bénéficier d'une possibilité de liquidité (en cas de levée de la Promesse de Vente Souscripteur) à l'issue du délai de conservation des actions recommandé fiscalement pour éviter la remise en cause de leur réduction fiscale. En cas d'exercice de la Promesse de Vente Opérateurs à un prix supérieur d'au moins 20 % du prix d'exercice de la Promesse de Vente Souscripteur, les souscripteurs ayant cédé leurs actions en application de la Promesse de Vente Souscripteur bénéficieront d'un droit de suite qui s'exercera dans les douze (12) mois qui suivent l'exercice de la Promesse de Vente Souscripteur. *(En pratique, 123 Venture n'envisage pas de céder les titres aux tiers opérateurs acquis en exercice de la Promesse de Vente Souscripteur à un prix différent de celui proposé aux investisseurs personnes physiques redevables de l'ISF de telle sorte que le droit de suite n'aurait pas vocation à être mis en œuvre.)* La Promesse de Vente Souscripteur induit un plafonnement de la performance en cas de rachat par les opérateurs. En cas de difficultés des PME cibles, cette promesse n'est plus un facteur de liquidité. Il existe un risque de perte en capital pour l'investisseur.

Dans l'hypothèse où la Promesse de Vente Souscripteur ne serait pas levée par une SAS Fondatrice, le Gérant de la Société concernée est habilité statutairement à trouver un ou plusieurs acquéreurs pour 100 % des actions et des droits de vote de la Société à compter du 01/01/2022.

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

SOCIÉTÉ DE GESTION	123VENTURE
Gérant	123Venture
Dépositaire	Caceis Bank France
VISA AMF	n° 15-146 en date du 09/04/2015
Fiscalité	50 % de réduction d'ISF limité à 45 000 €
Modalité de souscription	Bulletin de souscription et chèque ou virement unique
Forme juridique des Sociétés	Société en commandite par actions. Chaque Société est dirigée par une Société par Actions Simplifiée ayant la double qualité de commandité et de commanditaire, que dirige et contrôle 123Venture. Chaque société émettra au maximum 2 500 000 actions ordinaires nouvelles.
Valeur nominale et prix de souscription	1€
Souscription minimale	5 000 €
Horizon de retour sur investissement non garanti	5 à 7 ans
Commission de placement (non négociable)	6,50% net de taxes inclus dans le prix de souscription
Date limite de souscription	12/06/2015

ATTENTION : Seuls les contribuables dont le patrimoine taxable à l'ISF est supérieur ou égal à 2,57 M€ au 1/01/2015 et qui déposent une déclaration détaillée le 15/06/2015 peuvent souscrire à 123Club PME 2015.

TABLEAU DE FRAIS

Les frais et commissions liées à l'Offre Liée ainsi que les frais de fonctionnement, sur la base de fonds collectés compris entre 1,875 M€ et 2,5 M€ par Société, sont détaillés dans le tableau ci-après. Aucun autre frais ou commission n'est susceptible d'être perçu auprès du Souscripteur.

TYPOLOGIE DES FRAIS	ESTIMATION DU MONTANT
Frais de constitution d'une société, y compris frais de conseils et formalités	15 000 €
Frais de publicité	10 000 €
Frais de fonctionnement liés à l'exploitation par une société de son activité, y compris avocats, commissaires aux comptes, experts comptables, notaire, etc	Entre 15 000 € et 20 000 €/an
Rémunération du gérant	105 000 € hors taxes / an maximum
Frais de personnel	35 000 €/an, étant rappelé que les sociétés devront chacune employer au moins deux salariés au 31/12/2017, sous peine de remise en cause de la réduction fiscale.
Frais d'emprunt	Frais et charges d'intérêts suivant les conditions du marché et en fonction du montant emprunté.
Commission de placement (incluse dans le prix de souscription versé par le souscripteur et rétrocédée en partie par la société à ses intermédiaires)	6,5 % net de taxes du montant de la souscription
Frais de dépositaire	Entre 0,20 % et 0,40 % par an du montant de la collecte
Total des frais annuels	Entre 160 000 € et 170 000 € pour 2,5 M€ de levée
Total des frais de fonctionnement des sociétés pendant la durée minimale de l'investissement de 5 ans	Entre 40% et 42% du montant collecté

LES RÉSIDENCES-SERVICES

Un concept modulable

Les Sociétés « Club Résidences Services », Residence Ouest et Residence Est, ont pour objet l'acquisition ou la construction en vue de leur exploitation de résidences avec services respectivement sur les zones géographiques visées dans leur dénomination sociale, à savoir : les régions Nord-Pas de Calais, Picardie, Haute-Normandie, Basse-Normandie, Bretagne, Pays-de-la-Loire, Centre, Poitou-Charentes, Limousin, Aquitaine, et les départements du Val d'Oise, des Yvelines, des Hauts de Seine et Paris pour la première; les régions Champagne-Ardenne, Lorraine, Alsace, Franche-Comté, Bourgogne, Auvergne, Rhône-Alpes, Languedoc Roussillon, Midi-Pyrénées, Provence Alpes Côte d'Azur, Corse, et les départements de la Seine Saint-Denis, du Val de Marne, de l'Essonne et de Seine et Marne pour la deuxième.

Les résidences-services sont des ensembles immobiliers constitués de logements (maisons ou appartements) à usage d'habitation offrant un minimum de services. Il existe plusieurs types de résidences-services : les résidences étudiantes, les résidences de tourisme (loisirs et affaires), les résidences seniors, les résidences pour personnes âgées dépendantes ou non (médicalisées). En France, en 2014, il existe plus de 400 résidences pour seniors et 1 120 résidences étudiantes (source : Precepta-Xerfi 2014).

Un cœur de cible en progression constante

Ces résidences ont la particularité de s'adapter aux attentes de tous les types de clientèle. Certains privilégient l'emplacement géographique tandis que d'autres préfèrent les équipements et les accès aux services. Avec l'arrivée à la retraite des baby boomers, qui devrait progresser jusqu'en 2030, un nouveau marché s'ouvre pour les résidences seniors. En effet, ces personnes « actives » (60-74ans) sont à la recherche de résidences offrant des aménagements immobiliers confortables. Ils s'orientent vers trois catégories de lieux : les moyennes ou grandes villes des zones littorales ensoleillées, les grandes villes ou agglomérations dans lesquelles résident les descendants et la proximité des villages ou les petites zones rurales pour un retour aux sources ou un maintien près des racines. De même, concernant les étudiants, dans les 15 plus grandes villes françaises, 85 % des demandes de logements sont insatisfaites. Plus d'un tiers des étudiants ont des difficultés à trouver un logement. 65 % des étudiants entrant en études supérieures quittent le domicile familial ce qui représente plus d'1,5 million d'étudiants en recherche de logement.

Avertissement : Investir dans le secteur des résidences-services comporte des risques et notamment : Risques liés à la fréquentation des résidences services. La rentabilité des fonds de commerce des résidences acquises est fortement corrélée au taux d'occupation et à la fréquentation des résidences des Sociétés. Si la fréquentation des villes dans lesquelles les Sociétés pourraient investir venait à être réduite de manière drastique, par exemple dans l'hypothèse d'un acte de terrorisme ou d'un évènement entraînant une pollution importante de la ville concernée, le taux de remplissage des résidences services en serait affecté et pourrait ne pas permettre aux Sociétés de rembourser la dette relative aux biens acquis dans les villes concernées et à poursuivre leur stratégie d'investissement. Ceci aurait un impact significatif sur leur stratégie globale, leurs résultats financiers et leur rentabilité. Risques d'impayés. La rentabilité des fonds de commerce des résidences acquises est entièrement liée au paiement des loyers par les résidents, ce qui est fondamentalement entaché d'une incertitude. Le risque d'impayé est l'équivalent du risque de défaut, à ceci près que les Sociétés sont assurées de retrouver leur bien, quoiqu'il puisse faire l'objet d'une détérioration.

L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Un secteur en pleine mutation

Les Sociétés « Club Ecoles », SupEduc Paris IDF et SupEduc France, ont pour objet le domaine de l'éducation et de l'enseignement et notamment l'acquisition ou la création en vue de leur exploitation d'établissements de formation privés supérieurs ou spécialisés respectivement sur les zones géographiques visées dans leur dénomination sociale, à savoir : Paris et la région Île-de-France pour la première; la France à l'exception du secteur géographique constitué de Paris et de la région Île-de-France pour la deuxième.

En 2014, en France, 430 000 étudiants étaient inscrits dans l'enseignement supérieur privé, soit une augmentation de +50% sur 10 ans. Le nombre d'étudiants au global devrait continuer de croître avec une prévision de 2,5 millions d'étudiants à l'horizon 2020 (source : ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, 2014). Au cours des 10 dernières années, 80% de la croissance du secteur a été captée par les établissements privés (source : Éducation Nationale, 2014).

COMMENT INVESTISSENT LES PME GÉRÉES PAR 123VENTURE ?

Les PME gérées par 123Venture co-investissent en fonds propres aux côtés de partenaires opérateurs expérimentés dans l'acquisition de murs et fonds de commerce de résidences-services qui ont une taille comprise entre 30 et 150 logements, dans le but de les exploiter. Par le passé, les Fonds et PME gérés par 123Venture ont déjà financé 21 résidences seniors ainsi qu'une résidence étudiante de 452 logements dans le sud de la France.

À la date du visa du Prospectus, dans le cadre de l'Offre Liée, 2 projets d'investissement sont à l'étude : une résidence étudiante de 230 logements dans les Hauts-de-Seine et une résidence-services pour personnes âgées de 82 logements dans les Yvelines.

123Venture rappelle qu'investir dans des PME non cotées présente un risque de perte en capital.

123VENTURE
EN CHIFFRES

15

millions d'euros investis dans



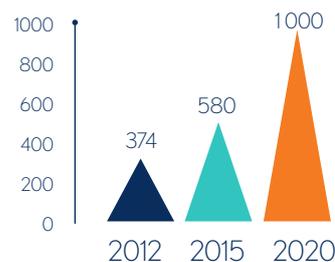
21

résidences seniors



452

logements étudiants



NOMBRE DE
RÉSIDENCES
SENIORS
EXPLOITÉES
EN FRANCE

Source : Xerfi - Precepta 2013

COMMENT INVESTISSENT LES PME GÉRÉES PAR 123VENTURE ?

Les PME gérées par 123Venture co-investissent en fonds propres dans la reprise d'établissements de formation privés dans le but de les gérer. À la date du Visa du Prospectus, dans le cadre de l'Offre Liée, trois projets d'investissement sont à l'étude :

- 1 établissement d'enseignement supérieur formant 700 étudiants par an aux métiers du marketing et de la communication ;
- 1 établissement d'enseignement supérieur formant 500 étudiants par an aux métiers du design et des arts appliqués en région PACA ;
- 1 établissement d'enseignement supérieur formant 600 étudiants par an aux métiers du design et de la communication, principalement en région PACA.

123Venture rappelle qu'investir dans des PME non cotées présente un risque de perte en capital.

123VENTURE
EN CHIFFRES

10

millions d'euros investis dans



4

établissements

Un secteur en pleine mutation

Il s'agit d'un marché qui est en train de se structurer. Les nouvelles écoles adaptent leur formation aux exigences du marché du travail. C'est le cas notamment dans les métiers très pointus comme la programmation informatique, la création de jeux vidéo, le cinéma d'animation... Les écoles doivent adapter leurs formations pour répondre aux métiers qui n'existent pas encore aujourd'hui. Les écoles privées ont la particularité de s'adapter beaucoup plus vite aux changements que les universités qui nécessitent de très gros investissements. Pour faire face à l'internationalisation des formations, les établissements d'enseignement supérieur doivent augmenter leurs dépenses. Celles-ci ont pour objectif de développer la recherche et l'acquisition d'équipements de pointe. De plus, la globalisation des écoles nécessite des budgets marketing et communication de plus en plus importants afin d'attirer des étudiants dans un marché qui est de plus en plus concurrentiel. La professionnalisation du secteur de l'éducation oblige les établissements à trouver des investisseurs pour faire face à la concurrence internationale.

Avertissement : Investir dans le secteur de l'enseignement supérieur comporte des risques et notamment : Risques liés à la fréquentation des établissements d'enseignement. La rentabilité des fonds de commerce des établissements acquis est fortement corrélée au taux d'occupation et à la fréquentation des établissements des Sociétés. Si la fréquentation des villes dans lesquelles les Sociétés pourraient investir venait à être réduite de manière drastique, par exemple dans l'hypothèse d'un acte de terrorisme ou d'un événement entraînant une pollution importante de la ville concernée, le taux de remplissage des établissements en serait affecté et pourrait ne pas permettre aux Sociétés de rembourser la dette relative aux biens acquis dans les villes concernées et à poursuivre leur stratégie d'investissement. Ceci aurait un impact significatif sur leur stratégie globale, leurs résultats financiers et leur rentabilité. Risques d'atteintes à la réputation. Les Sociétés pourraient être confrontées à un événement médiatique majeur portant atteinte à leur image. Un accident relatif à l'hygiène et/ou la sécurité ou aux pratiques d'enseignement peut ainsi entraîner une campagne de dénigrement des Sociétés. Face à ces risques, leurs partenaires opérateurs mettront en place des outils de veille permettant de détecter d'éventuels signaux avant-coureurs ainsi que des procédures de gestion et de communication de crise permettant de répondre à la survenance de ces risques.

3

LES HÔTELS

La France reste championne du monde du tourisme en 2014

Les Sociétés « Club Hôtellerie », Hoteleco IDF Ouest, Hoteleco Nord Est, Hoteleco Sud, Hotelpremium IDF Ouest, Hotelpremium Nord Est et Hotelpremium Sud, ont pour objet l'industrie hôtelière et touristique et notamment la création, l'acquisition et l'exploitation d'hôtels - chacune des trois premières sociétés exploitera un hôtel 1 ou 2 étoiles dans leur secteur géographique respectif et chacune des trois dernières sociétés exploitera un hôtel 3 ou 4 étoiles dans leur secteur géographique respectif - respectivement sur les zones géographiques visées dans leur dénomination sociale, à savoir : Haute-Normandie, Basse-Normandie, Île-de-France, Bretagne, Pays-de-la-Loire, Centre, Limousin et Poitou-Charentes pour la première; Nord-Pas de Calais, Picardie, Champagne-Ardenne, Lorraine, Alsace, Franche-Comté, Bourgogne, Rhône-Alpes et Auvergne pour la deuxième; Provence Alpes Côte d'Azur, Languedoc Roussillon, Midi-Pyrénées et Aquitaine pour la troisième; Haute-Normandie, Basse-Normandie, Île-de-France, Bretagne, Pays-de-la-Loire, Centre, Limousin et Poitou-Charentes pour la quatrième; Nord-Pas de Calais, Picardie, Champagne-Ardenne, Lorraine, Alsace, Franche-Comté, Bourgogne, Rhône-Alpes et Auvergne pour la cinquième; Provence Alpes Côte d'Azur, Languedoc Roussillon, Midi-Pyrénées et Aquitaine pour la sixième.

L'activité du secteur en 2014

En 2014, la fréquentation des hôtels dans l'hexagone est demeurée stable par rapport à 2013, avec +0,3% (source : Deloitte-In Extenso, les tendances du tourisme et de l'hôtellerie 2015, février 2015). Ces résultats sont portés par un bon mois d'août et un bon mois de septembre 2014 mais font état de fortes disparités selon les secteurs géographiques et les catégories d'hôtels. Globalement, l'hôtellerie urbaine dans de nombreuses grandes villes affiche des chiffres d'affaires en progression grâce au tourisme urbain qui est moins dépendant des aléas météorologiques (source : In Extenso, performances hôtelières en France, août 2014).

La montée en gamme du secteur

Plus particulièrement, c'est la tendance générale à la montée en gamme des établissements qui permet d'accroître leur chiffre d'affaires et de répondre aux exigences de la clientèle étrangère à fort pouvoir d'achat. Ceci constitue un vivier d'opportunités d'investissement. La tendance à la rénovation du parc hôtelier français entamée en 2009 s'amplifie et on assiste en parallèle à une montée en gamme des prestations offertes. Si pendant longtemps le marché de l'hôtellerie de luxe est resté stable, il connaît de fortes évolutions depuis quelques années. L'offre s'est sensiblement développée avec plusieurs ouvertures depuis 5 ans. La dernière en date, l'hôtel Peninsula, a rajouté 200 nouvelles chambres et suites à l'offre en place en 2014 (source Deloitte-In Extenso, les tendances du tourisme et de l'hôtellerie 2015, février 2015). L'hôtellerie économique est également concernée avec le développement de prestations de qualité dans des établissements neufs tout en restant bon marché. Bien plus qu'une tendance de fond, la montée en gamme des établissements constitue aujourd'hui un impératif pour les établissements souhaitant améliorer leur attractivité, leur compétitivité et leur chiffre d'affaires. Le ralentissement économique de ces dernières années a d'ailleurs entraîné la fermeture des établissements les moins rentables et un phénomène de concentration permet à certains acteurs du secteur de faire des acquisitions bon marché, et de renforcer la solidité de leurs fonds de commerce.

COMMENT INVESTISSENT LES PME GÉRÉES PAR 123VENTURE ?

Les PME gérées par 123Venture co-investissent aux côtés de Groupes hôteliers dans le but d'acquérir et d'exploiter à la fois des hôtels sous enseignes 3 et 4 étoiles (Accor, Best Western, Louvre Hôtels...) et des hôtels indépendants bénéficiant d'une forte marge d'amélioration de leur activité. À la date du Visa du Prospectus, dans le cadre de l'Offre Liée, 4 dossiers d'investissement sont à l'étude : un hôtel 4 étoiles de 150 chambres dans une zone aéroportuaire, un hôtel 4 étoiles (création de fonds de commerce) d'une centaine de chambres en proche banlieue parisienne, un hôtel 4 étoiles de 50 chambres situé dans les Alpes et la reprise d'un portefeuille d'hôtels économiques 2 étoiles sous enseigne.

123Venture rappelle qu'investir dans des PME non cotées présente un risque de perte en capital.

123VENTURE EN CHIFFRES

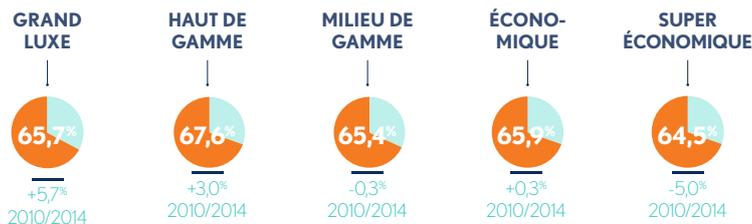
80 millions d'euros investis dans



50 hôtels

TAUX D'OCCUPATION GLOBAL FRANCE EN 2014

Source : In Extenso Conseil THR, Etude Deloitte, février 2015



Avertissement : Investir dans le secteur de l'hôtellerie comporte des risques et notamment : Risques liés à la fréquentation des hôtels. La rentabilité des fonds de commerce hôteliers acquis est fortement corrélée au taux d'occupation et à la fréquentation des établissements des Sociétés. Si la fréquentation des villes dans lesquelles les Sociétés pourraient investir venait à être réduite de manière drastique, par exemple dans l'hypothèse d'un acte de terrorisme ou d'un événement entraînant une pollution importante de la ville concernée, le taux de remplissage des hôtels en serait affecté et pourrait ne pas permettre aux Sociétés de rembourser la dette relative aux biens acquis dans les villes concernées et à poursuivre leur stratégie d'investissement. Ceci aurait un impact significatif sur leur stratégie globale, leurs résultats financiers et leur rentabilité. Risques d'atteintes à la réputation. Les Sociétés pourraient être confrontées à un événement médiatique majeur portant atteinte à leur image. Un accident relatif à l'hygiène et/ou la sécurité, aux pratiques d'un fournisseur ou encore au tourisme sexuel peut ainsi entraîner une campagne de dénigrement des Sociétés. Face à ces risques, leurs partenaires opérateurs mettront en place des outils de veille permettant de détecter d'éventuels signaux avant-coureurs ainsi que des procédures de gestion et de communication de crise permettant de répondre à la survenance de ces risques. Les partenaires opérateurs formeront également leurs collaborateurs afin de prévenir les cas de tourisme sexuel impliquant des mineurs dans ses établissements.

LES COMMERCES SOUS ENSEIGNE

La France est un marché incontournable

Les Sociétés « Club Commerces de Détail », Retail IDF Ouest, Retail Paris IDF Est, Retail Grand Sud, Retail Grand Ouest et Retail Nord Est, ont pour objet l'acquisition ou la création en vue de leur exploitation d'établissements de nature commerciale respectivement sur les zones géographiques suivantes : les départements du Val d'Oise, des Yvelines, de l'Essonne et des Hauts de Seine pour la première ; les départements de Paris, de Seine Saint Denis, du Val de Marne et de Seine et Marne pour la deuxième ; les régions Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon et Provence-Alpes-Côte d'Azur pour la troisième ; les régions Haute-Normandie, Centre, Basse-Normandie, Limousin, Poitou-Charentes, Pays-de-la-Loire, Aquitaine et Bretagne pour la quatrième ; les régions Nord-Pas de Calais, Picardie, Champagne-Ardenne, Lorraine, Alsace, Franche-Comté, Bourgogne, Rhône-Alpes et Auvergne pour la cinquième.

En 2013, la France est arrivée en tête des pays ouvrant le plus grand nombre de nouvelles enseignes (source CBRE, étude annuelle sur les commerces en France, 2014). Sur le début d'année 2014, le chiffre d'affaires en volume du commerce de détail est en hausse. Contrairement aux très petites entreprises et aux commerces de détails qui ont été particulièrement impactés par la crise (épicerie, artisans et autres petits commerces), les commerces sous enseignes (chaînes notamment) ainsi que les franchises bénéficient d'une bonne réputation et de l'appui d'un réseau régional ou national. Le marché du commerce, principalement les galeries commerciales et les boutiques du centre-ville, tire profit d'un environnement de taux bas et d'un retour au financement.

Domaines d'activité et franchises

Les commerces sous enseignes et les franchises ont la particularité de couvrir différents domaines d'activité tels que l'habillement, la restauration rapide, les services, les boulangeries, les commerces de proximité, les parapharmacies, les pressings, etc. Cette diversité permet de cibler des commerces identifiés comme ayant un haut potentiel qui sont sous exploités. Parmi les ouvertures de nouvelles enseignes, la franchise est un mode de collaboration en pleine expansion. Depuis ces dix dernières années, le nombre de franchises a doublé en France pour atteindre 65 133 points de vente (source : Fédération Française de la Franchise, 2014). La franchise

Avertissement : Investir dans le secteur des commerces sous enseigne comporte des risques et notamment : Risques lié à la consommation des ménages. La rentabilité des commerces acquis est fortement corrélée à la consommation des ménages et au pouvoir d'achat de la population nationale. Risques de qualité. La rentabilité et la fréquentation des commerces sont liées à la qualité perçue par les acheteurs des produits ou des services fournis par les Sociétés. Les facteurs de risques liés à la qualité sont une mauvaise évaluation en amont du fournisseur ou le manque voire l'absence d'une politique qualité dans l'entreprise comme chez le fournisseur. Les partenaires opérateurs devront donc mettre en place une politique qualité qui sera chargée du contrôle et de l'amélioration de la qualité afin de satisfaire les clients des Sociétés.

LA PROMOTION IMMOBILIÈRE

Un secteur aux fondamentaux solides, selon 123Venture

Les Sociétés « Club Immo », Logement Ouest, Logement Est et France Tertiaire, ont pour objet la réalisation d'opérations de promotion immobilière, en matière de logements (individuels ou collectifs) et commerces de pieds d'immeubles pour les deux premières et en matière de bâtiments tertiaires ou de services tels que les établissements hôteliers, les résidences-services, les bâtiments de logistique, des locaux d'activité et des bureaux hors commerce pour la troisième. Ces opérations seront réalisées respectivement sur les zones géographiques visées dans la dénomination sociale des Sociétés « Club Immo », à savoir : les régions Nord-Pas de Calais, Picardie, Haute-Normandie, Basse-Normandie, Bretagne, Pays-de-la-Loire, Centre, Poitou-Charentes, Limousin, Aquitaine et les départements du Val d'Oise, des Yvelines, des Hauts de Seine et Paris pour la première ; les régions Champagne-Ardenne, Lorraine, Alsace, Franche-Comté, Bourgogne, Auvergne, Rhône-Alpes, Languedoc Roussillon, Midi-Pyrénées, Provence Alpes Côte d'Azur, Corse et les départements de la Seine Saint-Denis, du Val de Marne, de l'Essonne et de la Seine et Marne pour la deuxième ; France entière pour la troisième.

Les fondamentaux du secteur de la promotion semblent porteurs

En dépit de l'incertitude du marché du logement neuf, les fondamentaux du secteur demeurent porteurs, notamment dans certaines régions et dans les grandes agglomérations où l'offre reste insuffisante. Au global, l'année 2014 s'est clôturée avec une hausse de 3% des ventes par rapport à 2013, hors ventes aux HLM et ventes de résidences services qui sont en berne et amènent à une stagnation des ventes totales en

123VENTURE
EN CHIFFRES

31

millions d'euros investis dans des commerces indépendants et franchisés

COMMENT INVESTISSENT LES PME GÉRÉES PAR 123VENTURE ?

Les PME gérées par 123Venture co-investissent en fonds propres dans des fonds de commerces franchisés ou indépendants (sous enseigne) en vue de les exploiter. À la date du Visa du Prospectus, dans le cadre de l'Offre Liée, 4 dossiers d'investissement sont à l'étude : acquisition et exploitation d'une blanchisserie (2 fonds de commerce) en IDF, acquisition et exploitation d'un nouvel établissement de grillades sous enseigne, acquisition et exploitation d'une chaîne de magasins bios dans le sud de la France, acquisition et exploitation de nouveaux établissements spécialisés dans la restauration de viandes.

123Venture rappelle qu'investir dans des PME non cotées présente un risque de perte en capital.

apporte à l'entrepreneur une certaine sécurité car il peut s'appuyer sur un réseau déjà développé qui bénéficie d'une image de marque. La standardisation des opérations permet aux franchisés d'obtenir une meilleure rentabilité des capitaux investis par rapport aux commerçants isolés. Toutefois, il existe des risques, aucune garantie de succès.

COMMENT INVESTISSENT LES PME GÉRÉES PAR 123VENTURE ?

Les PME gérées par 123Venture investissent aux côtés de promoteurs dans des sociétés de promotion réalisant des opérations de construction de logements neufs : résidences pour seniors, habitation, hôtellerie, en ciblant des projets avec un délai d'écoulement le plus faible possible. À la date du Visa du Prospectus, dans le cadre de l'Offre Liée, 2 dossiers d'investissement étaient à l'étude : réalisation d'une opération de promotion afin de construire des résidences secondaires vendues à des parisiens et britanniques en région Languedoc notamment et un projet de promotion portant sur 60 lots en 3^e couronne Île-de-France.

123Venture rappelle qu'investir dans des PME non cotées présente un risque de perte en capital.

123VENTURE EN CHIFFRES

45

millions d'euros investis au travers de

55

opérations

2014 (source LesEchos, 11/02/2015). Selon la FPI (Fédération des Promoteurs Immobiliers), au moins 85.000 logements devraient être vendus au détail en 2015, contre un total de 76.580 en 2014, soit au minimum 10% de progression des ventes (source LesEchos, 11/02/2015).

La promotion immobilière implique toutefois de faire preuve de sélectivité sur plusieurs critères, et notamment la localisation des opérations, la nature et le positionnement des programmes et les caractéristiques du promoteur (assise locale, discipline, stratégie, structure des coûts).

L'équilibre rendement / risque de la promotion « en gris » est attractif pour le capital-investissement

La promotion « en gris » consiste à ne lancer les projets que lorsqu'ils sont complètement sécurisés sur le plan juridique (acquisition certaine du terrain), administratif (permis de construire purgé), financier (garantie financière d'achèvement et crédit bancaire obtenus) et commercial (précommercialisation comprise entre 40 et 50 %).

Avertissement : Investir dans le secteur de la promotion immobilière comporte des risques et notamment : Risques inhérents à l'activité de promotion immobilière. L'activité de promotion immobilière est sujette à certains risques : dépassement de budget / travaux supplémentaires non anticipés ; surcoûts entraînés par un retard de livraison, sinistres en cours de chantier ; hausse des coûts de construction, liée à la hausse des coûts des matériaux et des normes réglementaires de plus en plus lourdes ; défaillance de certains sous-traitants ; découverte de vestiges archéologiques pouvant entraîner des retards ou la suspension des travaux sur les sols concernés ; le poids des stocks : la rentabilité d'un programme immobilier dépend notamment de la rapidité de sa commercialisation. Les invendus pèsent sur la rentabilité d'une opération. La crise immobilière actuelle, du fait de l'augmentation sensible du nombre d'invendus, pourrait amplifier le phénomène. Risques liés aux contentieux. Les Sociétés peuvent être exposées à des actions judiciaires inhérentes à leur activité telles que des recours sur des permis de construire ou des vices de construction découverts lors des opérations de construction. Risques liés aux relations du Groupe avec ses fournisseurs et sous-traitants. Dans le cadre de leur activité, les Sociétés sont en relation avec de nombreux fournisseurs et sous-traitants. Bien que les Sociétés ne soient dépendantes d'aucun sous-traitant ou fournisseurs, la cessation des paiements de l'un d'eux pourrait avoir des conséquences sur l'activité, plus particulièrement, ralentir ses chantiers et en accroître le coût.

6

LES CAMPINGS

La première forme d'hébergement touristique en France

Les Sociétés « Club Hébergement de Plein Air », PleinAir Ouest et PleinAir Est, ont pour objet l'industrie hôtelière de plein air et notamment la création, l'acquisition et l'exploitation de fonds de commerce de camping ayant une activité touristique et saisonnière respectivement sur les zones géographiques visées dans leur dénomination sociale, à savoir : les régions Nord-Pas de Calais, Picardie, Haute-Normandie, Basse-Normandie, Bretagne, Pays-de-la-Loire, Centre, Poitou-Charentes, Limousin, Aquitaine et les départements du Val d'Oise, des Yvelines, des Hauts de Seine et Paris pour la première ; les régions Champagne-Ardenne, Lorraine, Alsace, Franche-Comté, Bourgogne, Auvergne, Rhône-Alpes, Languedoc Roussillon, Midi-Pyrénées, Provence Alpes Côte d'Azur, Corse et les départements de la Seine Saint-Denis, du Val de Marne, de l'Essonne et de la Seine et Marne pour la deuxième.

En 2013, l'hébergement de plein air a eu un record de fréquentation avec 105,7 millions de nuitées. Il s'agit pour la France de la première forme d'hébergement touristique marchand avec un chiffre d'affaires de plus de 2 Md€. Sur le marché du camping, le parc français est relativement bien placé, il se situe à la première place au niveau européen et à la deuxième place au niveau mondial derrière les États-Unis.

Une montée en gamme comme tendance de fond

Alors que la location nue occupe encore aujourd'hui près de 54 % des réservations, on assiste depuis une vingtaine d'années à une véritable révolution du marché du camping avec une tendance à la montée en gamme. Pour attirer de plus en plus de vacanciers, les gérants de campings ont dû investir dans de nouveaux équipements tels que : le Wifi (42 % des campings), une piscine (45 % des campings), un restaurant (37 % des campings), un terrain de tennis (23 % des campings). Certains ont même investi dans des spas et des saunas. Les emplacements localisés équipés d'hébergements ont un pouvoir locatif supérieur aux emplacements nus. Les taux d'occupation en haute saison sont en moyenne de 84 % contre 50 % (ce chiffre est bien plus important si l'on considère uniquement les campings du littoral), les durées moyennes des séjours sont plus longues et les prix par nuitée plus de 2 fois supérieurs pour des charges quasiment similaires. Les campings 3 et 4 étoiles représentent désormais 40 % d'un marché total représentant 939 480 emplacements répartis sur 9 842 terrains de camping (source : www.ffccfr, 2014). Les campings haut-de-gamme séduisent une clientèle plus large traditionnellement habituée à des formes d'hébergement classiques (hôtels, gîtes, locations individuelles) et génèrent des taux d'occupation plus élevés que les campings 1 et 2 étoiles. Leurs meilleures installations d'hébergement permettent d'obtenir de meilleurs taux d'occupation pendant les ailes de saison (juin et septembre).

Avertissement : Investir dans le secteur des campings comporte des risques et notamment : Risques liés à la fréquentation des établissements de plein air. La rentabilité des fonds de commerce des établissements acquis est fortement corrélée au taux d'occupation et à la fréquentation des établissements des Sociétés. Si la fréquentation des zones dans lesquelles les Sociétés pourraient investir venait à être réduite de manière drastique, par exemple dans l'hypothèse d'un acte de terrorisme ou d'un événement entraînant une pollution importante de la ville concernée, le taux de remplissage des établissements de plein air en serait affecté et pourrait ne pas permettre aux Sociétés de rembourser la dette relative aux biens acquis dans les villes concernées et à poursuivre leur stratégie d'investissement. Ceci aurait un impact significatif sur leur stratégie globale, leurs résultats financiers et leur rentabilité. Risques de catastrophes naturelles. Un certain nombre de sites sont exposés à des risques de catastrophes naturelles de type tempêtes, incendies ou inondations qui seraient susceptibles d'impacter les campings des Sociétés qui y sont implantés. Quand ces risques sont prévisibles, des mesures temporaires de protection seront mises en place. Des exercices seront également réalisés par les équipes des partenaires opérateurs dans les zones à risque d'incendies afin de leur permettre de bien réagir en cas d'incendies.

COMMENT INVESTISSENT LES PME GÉRÉES PAR 123VENTURE ?

Les PME gérées par 123Venture co-investissent en fonds propres aux côtés de partenaires opérateurs expérimentés dans des campings haut-de-gamme situés sur les principaux littoraux touristiques français dans le but de les exploiter et de les faire monter en gamme. À la date du Visa du Prospectus, dans le cadre de l'Offre Liée, 1 dossier d'investissement était à l'étude : acquisition et exploitation de campings 3-4 étoiles, principalement sur la côte Atlantique. 123Venture rappelle qu'investir dans des PME non cotées présente un risque de perte en capital.

123VENTURE EN CHIFFRES

17,5

millions d'euros investis dans



9

campings

RÉPARTITION DU NOMBRE DE CAMPINGS EN FRANCE PAR ÉTOILES EN 2014

1 ÉTOILE ★	476 CAMPINGS
2 ÉTOILES ★★	1907 CAMPINGS
3 ÉTOILES ★★★	2 399 CAMPINGS
4 ÉTOILES ★★★★	981 CAMPINGS
5 ÉTOILES ★★★★★	193 CAMPINGS
NON CLASSÉS	2 425 CAMPINGS

Source : Fédération Nationale de l'Hôtellerie de Plein Air. 2014

