



EXIGENCES EN MATIÈRE DE PROPRIÉTÉ

David Lloyd
— CLUBS —

DAVID LLOYD LEISURE GROUP LIMITED

David Lloyd Leisure est le premier groupe européen de santé, de fitness et de sports de raquettes. Nous possédons actuellement 133 clubs, dont 102 au Royaume-Uni sous nos deux marques David Lloyd Clubs et Harbour Clubs (deux d'entre elles se trouvent à Chelsea et à Notting Hill à Londres). En Europe, nous avons 31 clubs aux Pays-Bas, en Belgique, en Espagne, en Italie, en France, en Allemagne, en Suisse et en Irlande.

Nos clubs sont des destinations idéales pour rester en forme et en bonne santé en famille. Les installations comprennent des salles de sport ultramodernes, des piscines intérieures et extérieures chauffées, des installations de premier ordre pour les sports de raquette, des salles bien équipées pour les séances de sport en groupe et des spas luxueux. Si vous avez besoin d'un endroit pour rencontrer des amis ou manger un morceau, nos clubs offrent également de grands espaces conviviaux pour travailler, se détendre et socialiser. Nous sommes le leader du marché européen par chiffre d'affaires, et nous opérons dans le marché du luxe en offrant une gamme d'installations inégalée par les autres concurrents du secteur. Chaque année, nos membres se rendent dans nos clubs 48 millions de fois.



Le groupe est détenu par la société de capital-investissement londonienne TDR Capital, qui a fortement investi dans l'entreprise depuis son acquisition en 2013. Au cours des dix dernières années, nous sommes passés de 95 à 133 clubs grâce à de nouvelles constructions et à de nouvelles acquisitions. En 2017, nous avons fait l'acquisition de 16 clubs supplémentaires au Royaume-Uni et un en Italie. Ils ont tous été rebaptisés David Lloyd Clubs et ont bénéficié d'un investissement total de 30,3 millions de livres sterling pour les aligner sur notre portefeuille existant.

Nous avons à cœur de faire de nos clubs un lieu confortable et accueillant, dans lesquels les clients peuvent se réunir en famille, entre amis, et avec d'autres membres, et prendre soin de leur santé physique et mentale.

Notre mode de vie moderne ne nous laisse pas beaucoup de temps pour nous, et il peut être difficile de libérer quelques heures pour nos proches. Même lorsque nous avons le temps, les réseaux sociaux, les films et la télévision peuvent facilement capter toute notre attention. Aux clubs David Lloyd, nous sommes convaincus que nous pouvons fournir l'endroit idéal pour « We Time ». Il s'agit de permettre à nos membres de passer des moments précieux et de qualité avec des amis et des membres de la famille dans un environnement positif et bienveillant.

Nos clubs sont également un lieu de détente et de socialisation. À travers nos clubs, nous souhaitons favoriser la vie en communauté, et encourager nos membres à développer leur sentiment d'appartenance à un groupe. Que ce soit pour passer un moment tranquille dans nos installations de spa paisibles, pour apprendre à connaître de nouvelles personnes en participant régulièrement à des cours de sport en groupe, pour discuter avec d'autres

membres dans le spa ou pour utiliser nos salles de club pour se réunir en groupe autour d'un café, chez David Lloyd Clubs, nous sommes bien plus qu'une simple salle de sport.

En 2018, nous avons acquis City Green Health and Sporting Club près de Genève, et Health City Bad Homburg près de Francfort. Les deux clubs ont été rebaptisés David Lloyd Clubs à la suite d'un investissement total de 14 millions de livres sterling.

En 2020, nous avons fait l'acquisition du groupe Meridian Spa, qui exploite huit clubs en Allemagne, et nous avons complété notre offre à Genève avec l'achat du Country Club Geneva en Suisse.

En 2021, Áccura a racheté trois clubs espagnols à Barcelone, Malaga et Saragosse.

2022 a vu l'ouverture de Cricklewood, au nord-ouest de Londres, et de Bicester, dans l'Oxfordshire, ainsi que le début de la construction de Shawfair, à Édimbourg, et de Rugby, dans le Warwickshire, qui ont tous deux ouvert leurs portes à la fin de l'été 2023. En 2022, nous avons également fait l'acquisition de trois autres clubs en Europe, ABC Serrano et La Finca à Madrid, ainsi que Z2 à Modène en Italie. Notre objectif est de compter 150 clubs au Royaume-Uni et en Europe d'ici 2026.

Notre base de membres rassemble les catégories les plus aisées de la population, et nos clubs sont très axés sur la famille. Pour nos membres, nous sommes bien plus qu'une salle de sport ou un club de tennis. Environ 25 % de nos membres sont des enfants de moins de 16 ans, qui rejoignent nos clubs avec leur famille pour profiter de nos installations sportives et de loisirs de haute gamme.

En collaboration avec la Lawn Tennis Association, nous apprenons à 25 500 enfants à nager et à 16 200 enfants à jouer au tennis chaque semaine. Nous souhaitons offrir un service de coaching de haute qualité, qui puisse s'adresser à tous les niveaux. Nous proposons également des piscines pour enfants, des cadres de jeux intérieurs, des clubs d'activités après l'école et pendant les vacances, des crèches et des menus pour enfants dans nos salles de club.

Nos clubs renferment des salles de sport ultramodernes, équipées d'appareils de fitness à la pointe de la technologie. Nos salles modernes et aérées offrent les dernières nouveautés en matière d'entraînement sportif en groupe. Mais nous ne nous contentons pas seulement de proposer des installations sportives à la pointe du marché. En effet, nous disposons également de spas de santé et de beauté, de salons réservés aux adultes et de salons d'affaires avec une connexion Wi-Fi gratuite, ainsi que de magasins de sport spécialisés.

Nos membres valorisent grandement la diversité de notre offre. En effet, ils restent dans nos clubs plus longtemps que la moyenne et 47 % d'entre eux y achètent de la nourriture et des boissons chaque mois.

En 2023, nous avons été élus dans le Top 10 du Sunday Times des meilleures grandes entreprises pour lesquelles travailler, grâce à nos 10 000 collaborateurs très engagés. Leur travail est essentiel et ils veillent à ce que la qualité du service proposé aux membres soit toujours excellente. Ils participent à l'atmosphère unique du « club », qui incite nos membres à revenir et à rester plus longtemps chez nous. Notre position unique sur le marché nous permet d'innover et de nous associer avec les meilleurs fournisseurs afin de rester au premier plan dans les domaines de la santé et du fitness.

NOTRE HISTOIRE

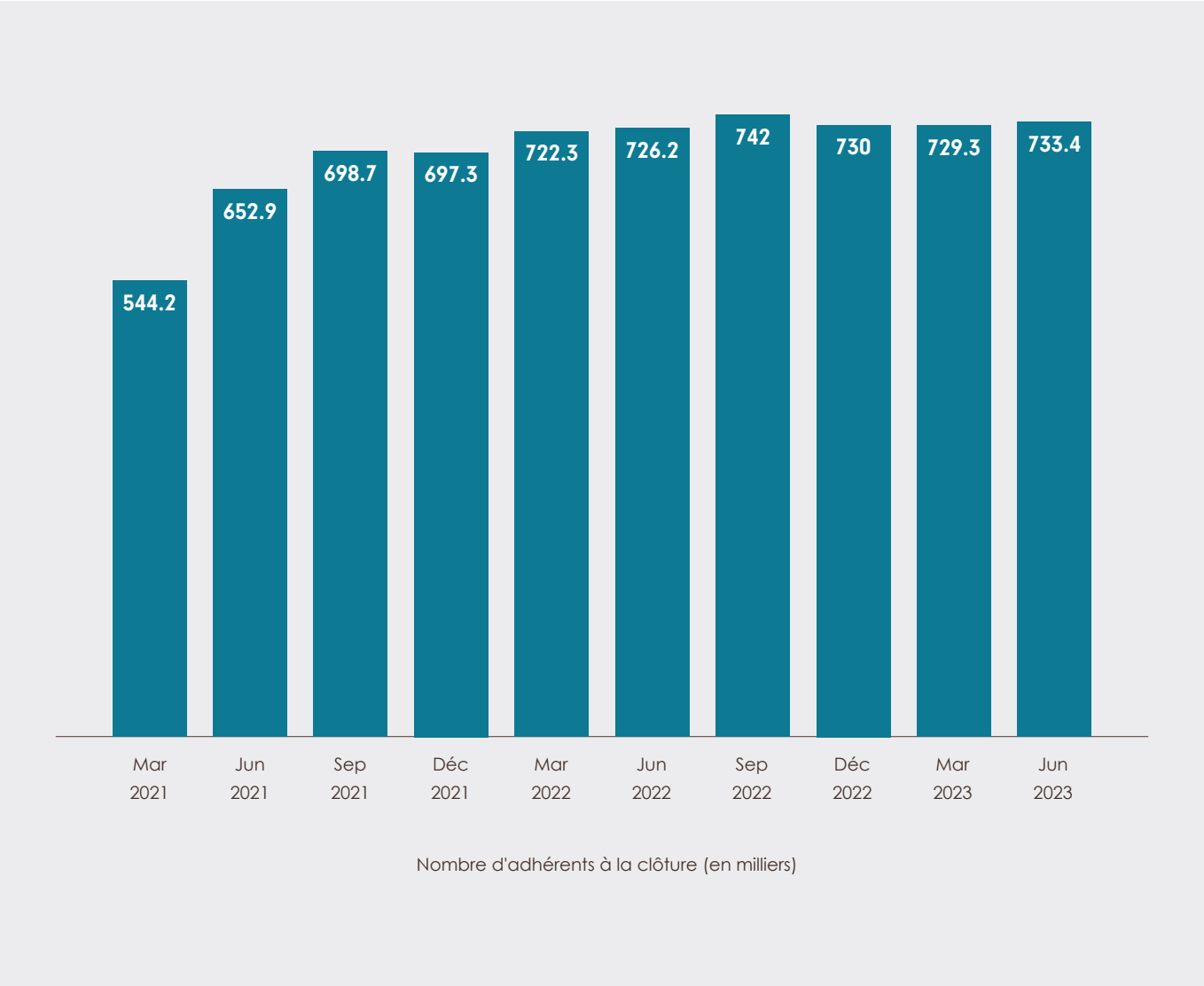
- Notre activité a débuté en 1982. Depuis, nous avons créé 14 clubs, avant que notre entreprise ne soit rachetée par Whitbread en 1995.
- Les trois décennies suivantes ont été marquées par une croissance régulière grâce à certaines acquisitions : Racquet & Healthtrack (1999), Cannons Nederlands (2003), Harbour Club Chelsea (2005), puis deux clubs Amida et Odyssey Glory Mill (2006), avant de fusionner avec Next Generation Clubs en 2007.
- En 2007, London & Regional et Caird Capital ont racheté l'entreprise à Whitbread.
- Notre entreprise a fait l'objet d'un rachat par la société de capital-investissement TDR Capital en novembre 2013.
- Depuis lors, TDR a investi dans le développement et la croissance de l'entreprise par le biais d'une croissance organique et d'une augmentation du nombre d'ouvertures de nouveaux clubs. Cette croissance a été rendue possible par une solide stratégie de déploiement.
- L'accent est clairement mis sur une offre haut de gamme en matière de santé, de fitness et de sports de raquette pour une clientèle aisée.
- La marque David Lloyd a été relancée en septembre 2016 sous le nom de « David Lloyd Clubs », avec le soutien d'une campagne de sensibilisation de 4 millions de livres sterling.
- En 2017, nous avons acquis 14 clubs au Royaume-Uni auprès de Virgin Active. Dans le même temps, nous avons également fait l'acquisition de :
 - The Academy Spa, Health & Racquets Club à Harrogate, North Yorkshire,
 - Le Park Club à Acton, dans l'ouest de Londres,
 - Le Malaspina Sporting Club de Milan, premier club italien du groupe.
- En 2018, nous avons fait l'acquisition de notre premier club en France, City Green près de Genève, et nous avons percé sur le marché allemand avec l'acquisition de Health City Bad Homburg près de Francfort.
- En 2020, nous avons fait l'acquisition de Meridian Spa Group en Allemagne et Country Club Geneva en Suisse, et avons ajouté neuf clubs supplémentaires à notre groupe en pleine croissance. La même année, nous avons également lancé notre campagne de marketing « We Time », qui met l'accent sur l'importance de passer plus de temps avec sa famille et ses amis.



2022 S'ACHÈVE SUR UN NOMBRE RECORD DE MEMBRES

La reprise de l'activité après la pandémie mondiale de Covid-19 a été rapide, avec un nombre record de nouvelles adhésions. Cette augmentation vient souligner l'importance d'un mode de vie sain et le rapport qualité-prix offert par la vaste gamme d'installations des clubs David Lloyd.

L'entreprise a atteint son nombre d'adhérents d'avant Covid en juillet 2021. En juin 2023, l'entreprise comptait plus de 733 000 membres. C'est un chiffre record pour le groupe, qui témoigne de la qualité de notre offre.



CALENDRIER



APERÇU DU MARCHÉ BRITANNIQUE

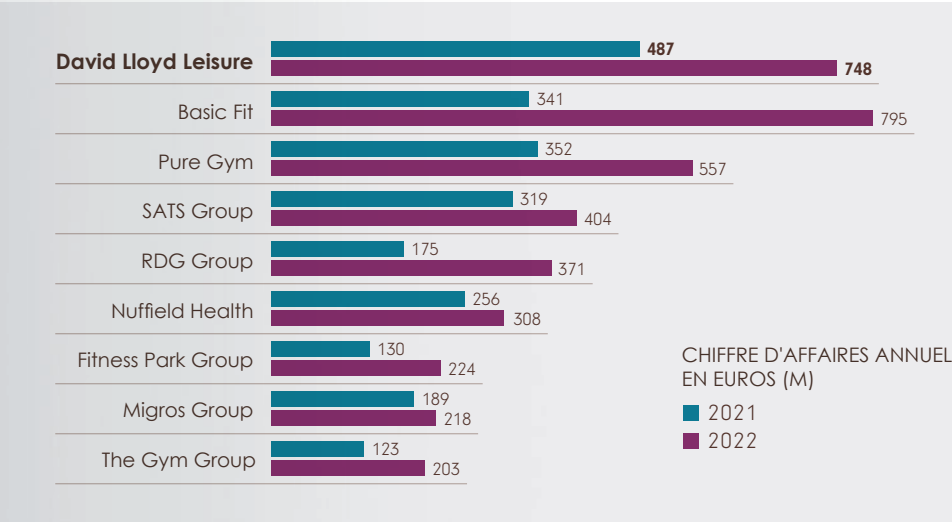
- Le marché britannique de la santé et du fitness en forme reste fragmenté.
- Diversification des activités, et augmentation de l'offre en matière de soins médicaux, de spa, de bien-être physique et mental.
- Nous allons davantage vers une société qui met la santé au premier plan. Cette tendance a été alimentée par les grands sportifs, les célébrités et les influenceurs sur les réseaux sociaux.
- Le stress lié au travail et au mode de vie moderne a entraîné une augmentation de l'offre des cours qui favorisent le bien-être mental et physique, comme le yoga, le Pilates et la méditation pleine conscience.
- La majorité des 5 700 clubs de santé sont gérés localement.
- Des innovations telles que la technologie portable et les applications de fitness incitent les individus à se fixer des objectifs, à suivre leurs progrès et à participer à des compétitions dans le monde virtuel.



APERÇU DU MARCHÉ EUROPÉEN

- Ce marché est dominé par des clubs qui sont gérés par leurs membres, et qui disposent d'une offre restreinte d'installations. La plupart d'entre eux ont en effet souffert d'un manque d'investissement sur le long terme.
- Une offre de marque axée sur le marché low-cost.
- Un grand nombre de clubs sportifs d'entreprise à grande échelle fonctionnent comme des modèles pour les employés actuels et anciens.
- Pour les clubs David Lloyd en Europe, l'absence d'offres spécifiquement dédiées aux familles constitue une grande opportunité à saisir.
- Seule une petite poignée de groupes a tendance à se concentrer sur une région en particulier.

LE PLUS GRAND OPÉRATEUR PREMIUM EN EUROPE !



Source : Deloitte & David Lloyd Leisure



OBJECTIFS D'EMPLACEMENTS ET DE RETOUR SUR INVESTISSEMENT EN FRANCE, BELGIQUE, SUISSE ET LUXEMBOURG

- Le groupe David Lloyd a l'intention d'accroître de manière significative le nombre de clubs en France, Belgique, Suisse et Luxembourg dans les prochaines années.
- La France est un marché très morcelé avec un nombre important d'indépendants mais il est aussi caractérisé par un large pourcentage d'opérateurs franchisés et d'opérateurs low cost. Nous avons acquis notre premier club en France en 2018. Il existe un gros potentiel pour notre concept à Paris et dans les autres grandes villes françaises.
- Le groupe David Lloyd a par ailleurs acquis en 2021 son premier club en Suisse, le Country Club de Genève. Il souhaite continuer à se développer sur Lausanne, Zurich, Bâle et Bern en priorité.
- Le Luxembourg de par sa position économique, sa géographique et sa structure démographique est certainement un lieu d'accueil pour un club David Lloyd.
- La Belgique dispose déjà de deux clubs depuis de nombreuses années à Bruxelles et Anvers. Un nouveau club est actuellement en construction sur l'est de Bruxelles en bordure d'un terrain de golf. D'autres clubs pourraient voir le jour sur la ville de Gand et sur le nord d'Anvers.



VILLES-CARREFOUR EUROPÉENNES

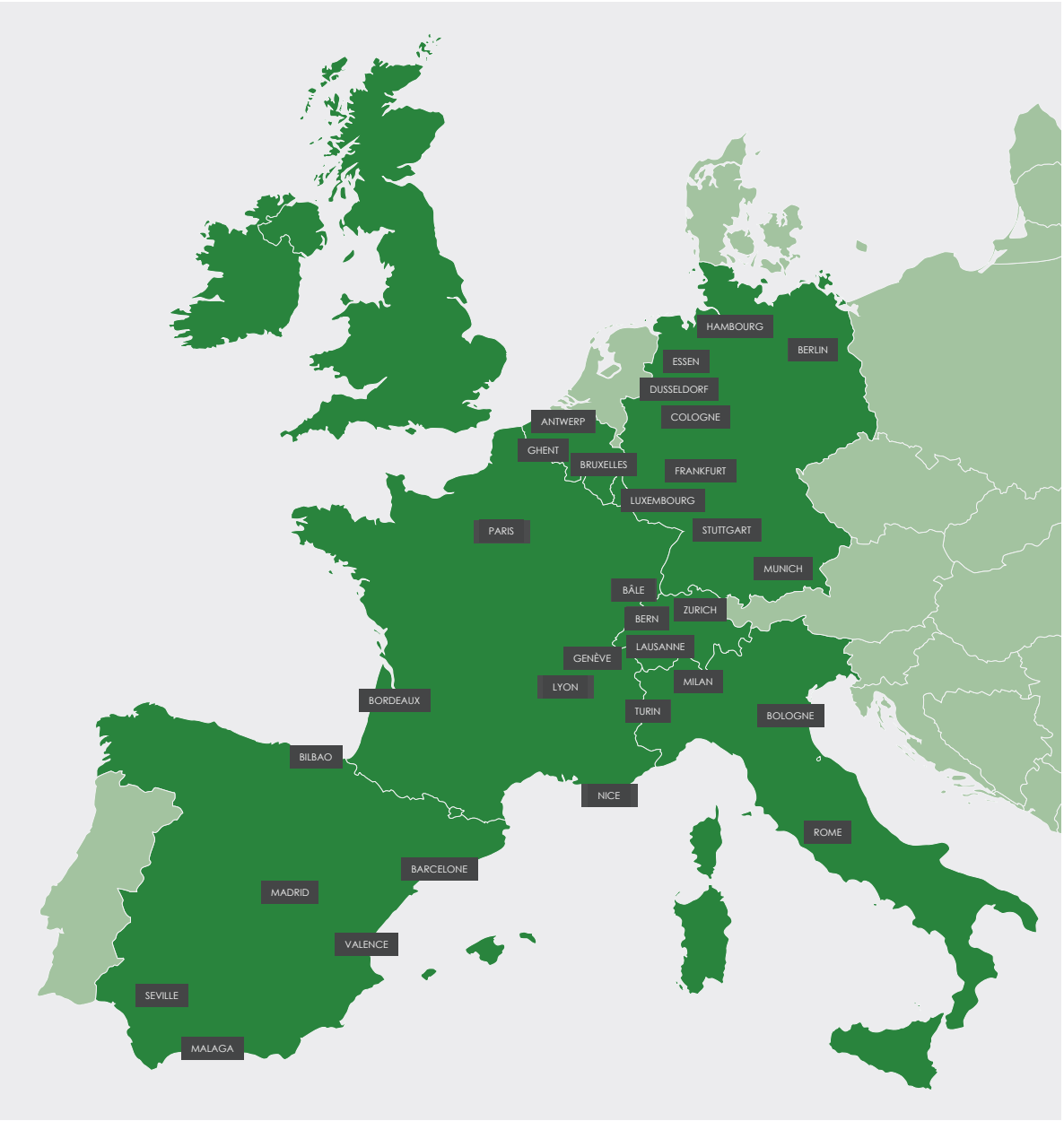
La marque David Lloyd est reconnue dans de nombreux pays européens, avec notamment des acquisitions récentes à Anvers, Madrid, Genève, Milan et en Allemagne.

Nous exploitons avec succès des clubs en Belgique, en Espagne, aux Pays-Bas, en Italie, en France, en Allemagne, en Suisse et en Irlande, et nous avons l'intention d'étendre nos activités à d'autres villes européennes majeures. Nous avons franchi une étape importante pour nous développer sur ces marchés avec l'acquisition de huit clubs Meridian Spa en Allemagne et du Geneva Country Club en 2020 et 2021, ainsi qu'avec l'acquisition de trois clubs Accura en Espagne. En 2022, nous avons ajouté un deuxième club italien : le Club Z2 à Modène.

EXIGENCES EN MATIÈRE DE PROPRIÉTÉ ET DE TERRAIN

Pour contribuer à la réalisation de nos plans de croissance ambitions, nous recherchons un terrain en pleine propriété ou en bail emphytéotique d'une superficie d'environ 2,2 hectares sur lequel nous pourrions construire un nouveau club David Lloyd.

En outre, nous prenons en considération les baux institutionnels pour les clubs autonomes ou les espaces qui font partie d'un développement à usage mixte plus large, tel que les centres commerciaux. Dans le cadre de notre récente croissance, nous cherchons à acquérir des entreprises qui peuvent être transformées en club David Lloyd.



VUE D'ENSEMBLE DES OPÉRATIONS

Nos clubs ont une superficie moyenne de 8 500 m² et occupent en moyenne 3,4 hectares de terrain, ce qui permet d'offrir une large gamme de services dans chaque établissement.

- Des cours de tennis de haute qualité pour les enfants de 3 à 11 ans, développé grâce à notre partenariat avec la LTA.
- Programmes d'entraînement au badminton et à la natation.
- DL Kids, qui propose des installations dédiées et des programmes d'activités après l'école, le week-end et pendant les vacances pour les jeunes membres et les non-membres.
- Des crèches et des garderies gérées directement ou en partenariat avec des opérateurs de premier plan, notamment Asquith Nurseries et Tinies.
- Un partenariat avec Pure Sports Medicine.
- Un partenariat avec des cliniques médicales et de traitement des blessures sportives, à la fois directement et dans le cadre d'une coentreprise avec Pure Sports Medicine.



Nos vastes installations de santé et de fitness nous permettent de nous concentrer sur les familles. Ainsi, nous obtenons une forte pénétration du marché, des taux de fidélisation des membres qui figurent parmi les plus élevés du secteur, des séjours plus longs, et une augmentation des dépenses accessoires. Il nous a également permis d'adapter nos clubs aux besoins des consommateurs locaux.

INSTALLATIONS PRINCIPALES (varient selon les clubs)

- Courts de tennis intérieurs/extérieurs
- Piscines intérieures/extérieures
- Salles d'entraînement pour les séances en groupe
- Salle de sport ultramoderne
- Crèches et garderies
- Padel
- Cours et clubs de natation et de tennis pour enfants
- Aires d'activités pour les enfants
- Clubs sportifs et sociaux
- Bars, restaurants, salons de télévision
- Espaces spa secs et humides dédiés

Installations supplémentaires

- Soins capillaires et de beauté
- Salles de devoirs/espaces de lecture
- Salles de jeux et aires de jeu
- Spa/Bien-être
- Salons business
- Terrasse ensoleillée et jardins
- Offre pour des séances de physiothérapie/soins médicaux
- Aire de jeux polyvalente

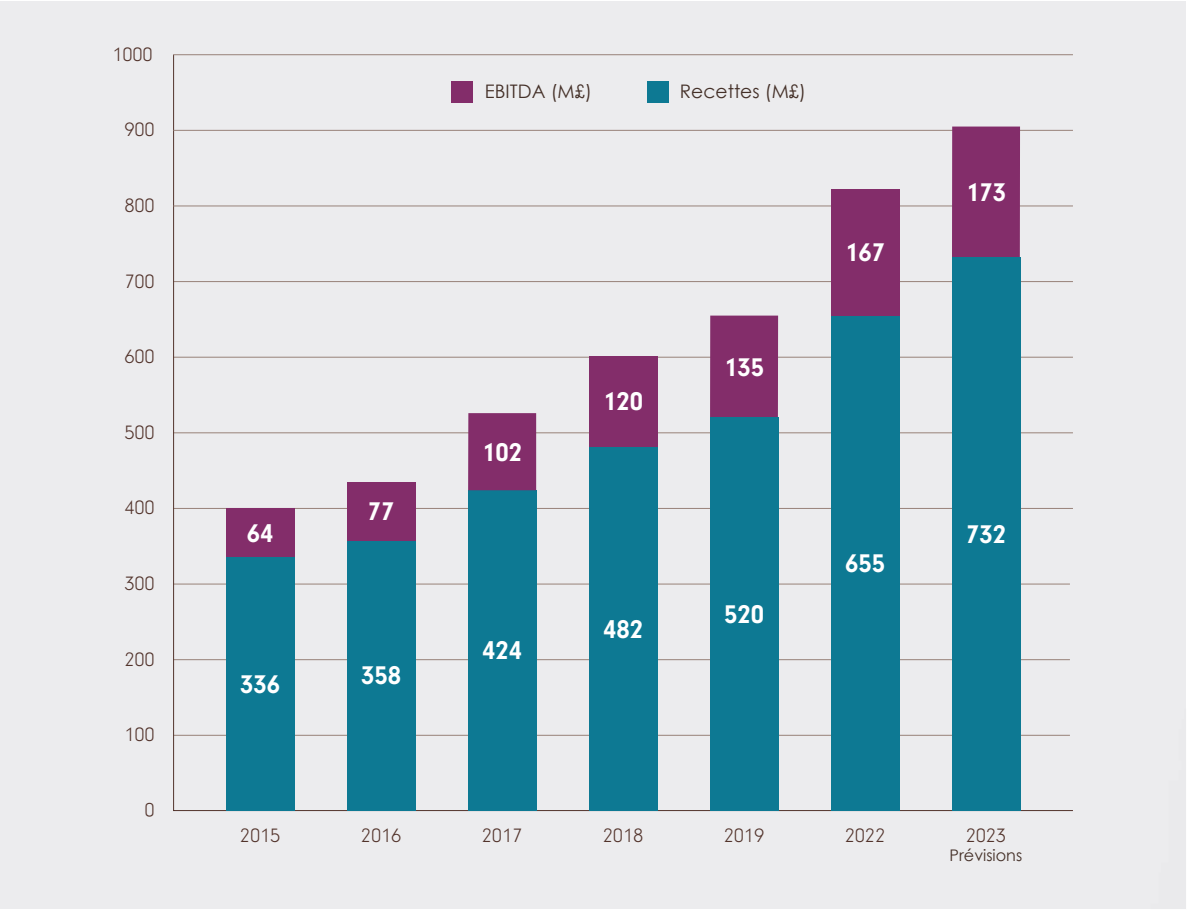
La diversité de l'offre proposée par nos clubs nous permet d'être à la pointe de l'innovation dans le secteur. Nos derniers produits comprennent nos spas de style boutique avec des saunas au sel de l'Himalaya et des hammams avec des mélanges d'aromathérapie sur mesure, couplés à des jardins de spa extérieurs paisibles, ainsi que le produit Ignite avec notre marque de cyclisme de groupe Rhythm. Organisés dans des salles dédiées et disposant d'une technologie de pointe, ces cours d'exercice en groupe très énergiques se sont avérés extrêmement populaires auprès des membres à la recherche d'une séance d'entraînement intense, et ont été mis en place dans un grand nombre de clubs. Nous investissons également de manière significative dans notre offre numérique pour nous permettre de mieux nous connecter avec les membres en dehors des actifs physiques de notre club.



PERFORMANCE FINANCIÈRE

Les activités ont suivi un rythme très soutenu. En effet, le nombre de membres est passé de 432 000 en 2013 à 733 000 en juin 2023. Vous trouverez ci-dessous un diagramme simplifié de la structure de notre groupe. Les propriétés sont détenues selon une variété de structures, y compris des baux institutionnels, des baux à long terme, des contrats de location de terrain à long terme et des propriétés libres.

Le graphique ci-dessous montre la croissance de l'EBITDA, qui est passé de 65 millions de livres sterling pour l'exercice 15 à 167 millions de livres sterling pour l'exercice 22.



Source : David Lloyd Leisure



Comment le groupe DLL va-t-il passer à 150 clubs ?

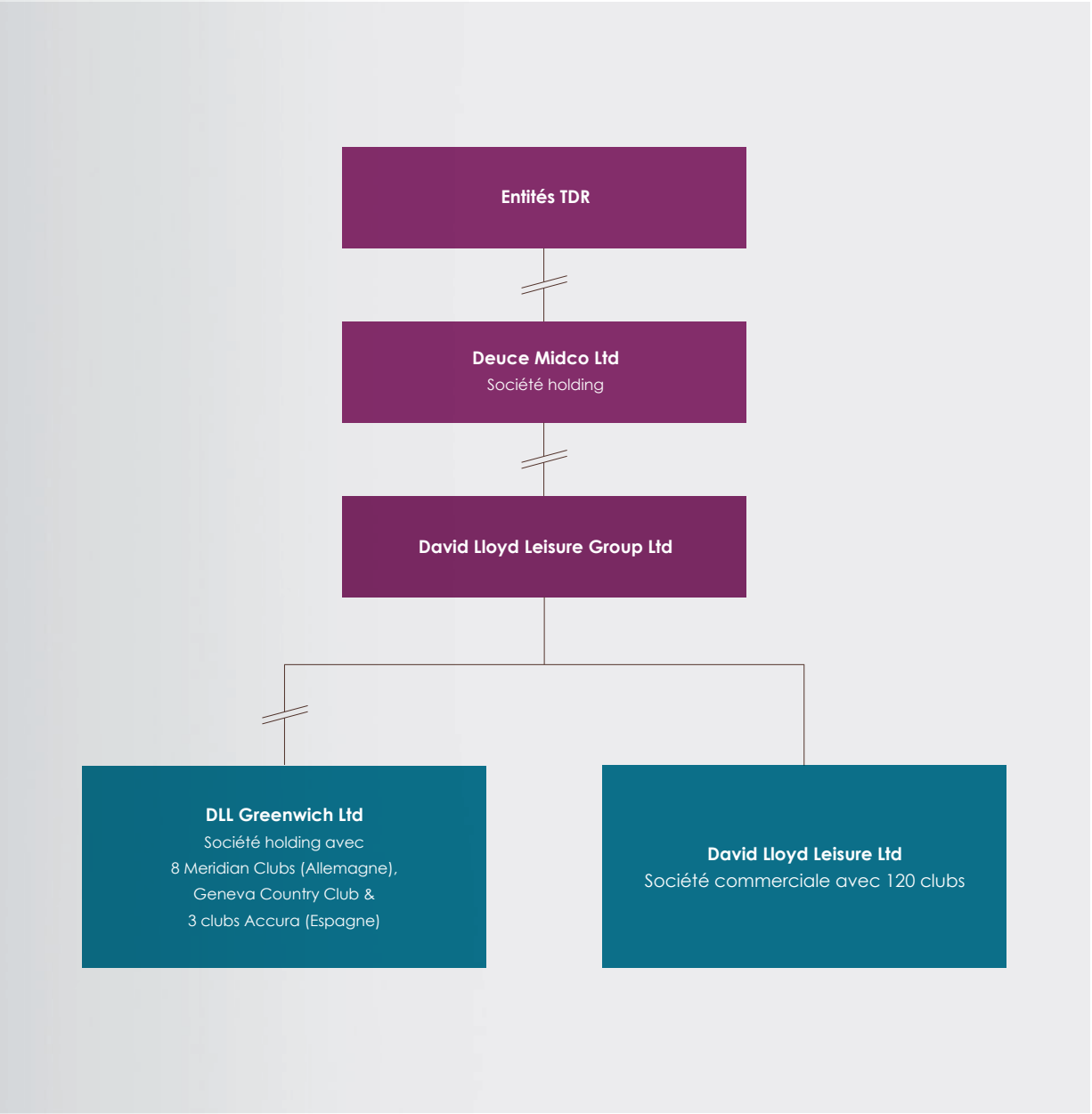
Notre analyse a permis d'identifier 100 villes au Royaume-Uni, dont les profils démographiques nous permettraient de créer un club David Lloyd, et dans lesquelles l'offre d'installations dédiées à la santé et aux sports de raquette haut de gamme est insuffisante. Cela nous permettra de rechercher des sites de développement appropriés dans des endroits très ciblés.

En Europe, nous avons commencé par rechercher des sites dans les pays où nous sommes déjà présents, tout en ciblant les grandes villes européennes.

Au Royaume-Uni et en Europe, nos analyses précises et nos données sur les consommateurs nous permettent d'identifier les zones stratégiques par rapport à la démographie de chaque ville. Nous sommes également à la recherche d'entreprises pour les intégrer à la marque David Lloyd Clubs.

Tout en cherchant à pénétrer de nouveaux marchés, nous explorerons également les possibilités de regrouper de nouveaux clubs dans des villes où nous sommes déjà présents, où nous obtenons de bonnes performances et où nous bénéficions d'une forte notoriété.

Notre objectif est d'ouvrir quatre nouveaux clubs par an, soit en développant, soit en faisant l'acquisition d'entreprises existantes. Nous nous réjouissons à l'idée de travailler avec des entités de l'ensemble du secteur de l'immobilier pour proposer des opportunités adéquates.



PERSONNES À CONTACTER

Stéphane Rutté

Europe Operations and Acquisition Manager

stephane.rutte@davidlloyd.be

T (+32) 475 77 07 06

David Lloyd
— CLUBS —

T +44 7977 813112

THE HANGAR, HATFIELD BUSINESS PARK, HATFIELD, AL10 9AX

T 01707 283500 W davidlloyd.co.uk

David Lloyd Leisure Ltd, enregistré en Angleterre sous le numéro : 01516226
Numéro de TVA : 740 5477 34. Siège social : The Hangar, Mosquito Way,
Hatfield Business Park, Hatfield, Hertfordshire, AL10 9AX

