



Retour d'expérience : "Comment j'ai négocié mon développement en Chine"

Jean-Bernard Falco, le président-fondateur de **Paris Inn** Group, a été nommé fédérateur des entreprises de tourisme à l'export en novembre 2014 par Laurent Fabius, ministre des Affaires étrangères et du Développement international. Il explique son projet pour l'hôtellerie en Chine.

L'Hôtellerie Restauration : **Paris Inn** Group a été le premier hôtelier indépendant à réaliser un joint-venture en Chine avec un groupe local. Quelles ont été vos motivations avec ce projet ?

Jean-Bernard Falco : nous sommes partis du constat que le tourisme chinois allait être prépondérant d'ici quelques années sur tous les marchés mondiaux. En 2013, le tourisme chinois représentait 1,7 million de nuitées en France, et devrait en représenter cinq fois plus dans les cinq prochaines années. Il faudra donc savoir répondre à leurs attentes ; la meilleure façon de les comprendre, c'est en étant chez eux. Pour nous installer, nous devions nous associer avec un opérateur local. C'est ce que nous avons fait en créant ce joint-venture avec Plateno Group, l'un des trois plus gros opérateurs chinois. Il possède 3 000 hôtels, 60 000 salariés et réalise 1,6 milliard de dollars de chiffre d'affaires consolidé. De notre côté, notre réseau est constitué de 30 hôtels, 700 salariés, et nous réalisons 100 millions de dollars de chiffre d'affaires. Comment a été finalisé le joint-venture ?

Le budget global représentait 50 M\$ [46 M€]. Nous avons apporté nous-mêmes 2 M€ répartis entre un prêt BPI à hauteur de 825 000 €, un prêt complémentaire de HSBC à hauteur de 825 000 € et le reste en fonds propres. Les délais d'obtention des prêts ont-ils été longs ?

Non, nous n'avons mis que six mois pour trouver un terrain d'entente avec notre partenaire chinois et moins de trois mois pour obtenir les fonds. Dans ce projet, nous avons également été accompagnés par Business France à Guangzhou, et par la société Pramex, filiale du groupe Banque Populaire Caisses d'Épargne, qui aide les établissements de taille intermédiaire [ETI] et les PME dans leur phase de création et d'installation. Nous étions aussi en étroite relation avec la société Organisation Conseil Audit [OCA], représentée par Claude Li, le directeur, du Chinese Desk, qui a été un facilitateur du projet. Quels sont les gains que vous retirez de ce projet à la française en Chine ?

Le premier est d'être le premier groupe d'hôtels indépendant à avoir réussi un joint-venture, ce qui va nous permettre de déployer une nouvelle enseigne de luxe à la française sous la marque Maison Albar en Chine. Le réseau sera constitué de boutique-hôtels design d'environ 100 chambres, de type 5 étoiles, qui seront considérés en Chine comme représentatifs de l'élégance à la française. Le rythme de développement a été fixé à 50 hôtels pour ces trois prochaines années et 200 d'ici dix ans. Si l'esprit familial de notre projet et le côté spécifique de nos hôtels ont séduit les Chinois, nous avons été remarqués également par le ministère des Affaires étrangères et du développement international, qui m'a nommé fédérateur de la famille tourisme à l'export, pour toutes les PME et ETI de cette grande famille. On pourra y retrouver toute la gamme d'entreprises indépendantes réunies dans un même lieu, de la gastronomie au bien-être, en passant par la mode et la décoration. Quels sont les freins à ce type de projet ?

Il y en a trois. Le premier est la barrière de la langue. Si les dirigeants peuvent se faire aider par leurs équipes dans certains cas, il est indispensable de recourir à un interprète, en Chine par exemple. En ce qui nous concerne, nous avons été très bien accompagnés par la société OCA. Le deuxième, c'est les ressources humaines. Comment faire, et avec qui ? Business France, la structure qui réunit depuis le 1er janvier UBI France et l'AFII, est remarquablement efficace. Elle peut mettre à disposition des volontaires à l'international qui accompagnent les entreprises, via leur bureau local d'implantation. Le troisième frein concerne le financement. Là encore, grâce aux efforts de Bpifrance et à leur offre particulièrement adaptée comme le prêt export, les obstacles sont réduits. D'autant que d'autres dispositifs, représentés par des fonds propres ou des quasi fonds propres complètent le financement. Votre projet en Chine fait office d'exemple pour les autres. Quelle est votre feuille de route en tant que fédérateur ?

Nous pouvons monter des projets

rapidement, simplement et de manière efficace grâce la task force que j'ai créée au sein de notre filière avec des représentants de Business France, Bpifrance et Atout France, véritable équipe France à l'international. En quatre mois, une trentaine d'entreprises nous ont rejoints, dans les quatre principaux domaines que je fédère : la montagne, les parcs d'attraction, les ports de plaisance et le bien-être. Notre filière est accompagnée et suivie par Michel Durrieu, responsable du pôle tourisme au ministère. Un nouveau label, French Travel, sera lancé et présenté lors des prochaines assises du tourisme au cours du dernier trimestre de l'année 2015. Pour nous, l'objectif diligenté par le ministre est simple, dynamique et ambitieux : multiplier par dix au moins le chiffre d'affaires des entreprises sélectionnées et labellisées grâce à l'international. C'est en bonne voie. Catherine Avignon