

RETOUR D'EXPÉRIENCE



“Comment j'ai implanté mon groupe hôtelier 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 Dé-

veloppement international. Il a aussi été le premier hôtelier indépendant français à s'implanter en Chine, grâce à un joint-venture avec un opérateur local. Il livre ses clés pour bien réussir son implantation.

Comment j'ai implanté mon groupe hôtelier en Chine

◀ **Jean-Bernard Falco**, le président-fondateur de Paris Inn Group, a été de tourisme à l'export en novembre 2014 par Laurent Fabius, ministre Développement international. Il explique la façon dont il a élaboré un du Milieu.

nommé fédérateur des entreprises des Affaires étrangères et du projet hôtelier dans l'empire

PROPOS RECUEILLIS PAR CATHERINE AVIGNON

L'Hôtellerie Restauration : Paris Inn Group a été le premier groupe hôtelier indépendant à réaliser un joint-venture en Chine. 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, il représentait 1,7 million de nuitées en France, et devrait être cinq fois plus important d'ici cinq ans. Il faudra donc savoir répondre aux attentes de ces clients. Or, la meilleure façon de les comprendre, c'est d'être présent chez eux. Pour nous installer, nous devons nous associer avec un opérateur local. C'est ce que nous avons fait en créant un joint-venture avec Plateno Group, l'un des trois plus gros opérateurs chinois. Il possède 3 000 hôtels, 60 000 salariés et réalise 1,4 milliard d'euros de chiffre d'affaires consolidé. De notre côté, notre réseau est constitué de 30 hôtels, 700 salariés et nous réalisons 90 M€ de chiffre d'affaires.

Comment le joint-venture a-t-il été finalisé ?

Le budget global représentait 46 M€. Nous avons apporté nous-mêmes 2 M€ répartis entre un prêt Bpifrance à hauteur de 825 000 €, un prêt complémentaire de

HSBC à hauteur de 825 000 € et le reste en fonds propres.

Le délai d'obtention des prêts a-t-il été long ?

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-Caisse 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 de projet.

Quels sont les gains que vous retirez de ce projet à la française en Chine ?

Nous sommes le premier groupe hôtelier indépendant à avoir réussi un joint-venture en Chine, ce qui va nous permettre d'y déployer une nouvelle enseigne de luxe à la française sous la marque Maison Albar. Le réseau sera constitué de boutique-hôtels design d'environ 100 chambres, de type 5 étoiles, qui seront 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 également été remarqués 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 du secteur. 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, en Chine, il est indispensable de recourir à un interprète. 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 1^{er} 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 à la task force que j'ai créée au sein de notre filiale avec des représentants de Business France, Bpifrance et Atout France, véritable équipe de 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. ■



Nous sommes le premier groupe hôtelier indépendant à avoir réussi un joint-venture en Chine, ce qui va nous permettre d'y déployer une nouvelle enseigne de luxe à la française sous la marque Maison Albar. ”