



le Club Entrepreneurs Challenges - Grant Thornton



à nos clients des expériences pour que nos établissements deviennent des lieux de destination. Nous proposons ainsi des balades à cheval en Camargue ou le survol des châteaux de la Loire en montgolfière. Enfin, nous utilisons les réseaux sociaux comme Instagram pour nous faire connaître. Le bouche-à-oreille fait le reste.

Quels clients ciblez-vous ?

J'ai imaginé l'hôtel dans lequel j'avais envie d'aller. Nous n'allons pas chercher les gens qui venaient il y a vingt ans mais des nouveaux clients, plus jeunes, français ou étrangers, qui veulent visiter nos plus belles régions.

Quels sont vos résultats ?

Le chiffre d'affaires des hôtels que nous reprenons progresse de 50 à 80% et leur taux d'occupation est supérieur à 65%. Pour le Vieux Castillon, dans le Gard, le seul hôtel qui était réellement en difficulté quand nous l'avons acheté, le chiffre d'affaires est passé de presque rien à 3 millions en deux ans. Au global, nous réalisons 30 millions de chiffre d'affaires avec un Ebitda d'environ 30%. Nos actifs immobiliers sont valorisés 150 millions.

Pourquoi avoir cédé des parts à la famille Labryère ?

Cette famille, propriétaire de domaines viticoles en France, a des moyens et l'envie d'investir pour accompagner le développement de H8 Collection. Nous sommes très sollicités car notre activité correspond à l'envie de nombreuses personnes fortunées. L'hôtellerie a l'avantage d'allier le plaisir, le patrimonial et la rentabilité.

Songez-vous à l'International ?

Nos projets sont tous situés en France, un pays au potentiel incroyable. Je trouve ça bien aussi d'y créer de l'emploi et de faire rayonner notre patrimoine.

Quel est votre rêve de croissance ?

Il n'y a pas de volonté absolue de croissance car acheter des lieux d'exception n'est pas facile. Nous ouvrirons deux hôtels cette année, c'est déjà pas mal. ■

UN PARTENARIAT

“H8 Collection fait rayonner le patrimoine hôtelier français”

Jean-Philippe Cartier, fondateur de cette chaîne d'hôtels de luxe française, va ouvrir deux nouveaux établissements en 2019.
Son credo : remettre au goût du jour de belles endormies.

Challenges. Comment est née H8 Collection ?

Jean-Philippe Cartier. Je suis un pur entrepreneur. J'ai revendu ma première société dans les véhicules d'occasion à Axel Springer et Mondadori en 2011 et, ensuite, j'ai multiplié les investissements. J'ai alors eu l'occasion de reprendre un hôtel en Camargue que j'appréciais quand j'étais petit, Le Mas de la Fouque. A l'époque, je pensais n'en posséder qu'un seul. Je l'ai entièrement redécoré et ça a bien fonctionné. J'ai continué.

Qu'ont en commun vos huit hôtels ?
Ce sont des hôtels haut de gamme,

La vidéo sur
Challenges.fr



Propos
recueillis par
Laure-Emmanuelle
Husson

historiquement très connus dans les régions de France où ils se situent car ils bénéficient d'une position géographique exceptionnelle, comme à Perros-Guirec, Chamonix, au bord de la Loire ou en Provence. Mais leurs propriétaires, souvent des familles depuis plusieurs générations, avaient besoin d'investir beaucoup d'argent pour continuer.

Que faites-vous pour réveiller ces belles endormies ?

Nous investissons entre 3 et 15 millions d'euros pour rénover chaque hôtel avec la volonté d'associer le moderne et l'authenticité des lieux. Nous voulons également faire vivre