



## SPÉCIAL IMMOBILIER



Hôtel des Omnes - JF Drehan

# Le rêve d'ouvrir son hôtel !

L'hôtellerie est un domaine attrayant et qui peut rapporter gros. Mais entre un marché difficile aux prix parfois élevés, l'idée mérite d'être peaufinée.

« Le marché de l'hôtellerie indépendante est aujourd'hui en souffrance », constate d'emblée Gérard Guy, président de la Confédération des professionnels indépendants de l'hôtellerie (CPIH), qui rassemble 20.000 hôteliers et restaurateurs dans toute la France, la plupart propriétaires de leur entreprise. En France, on compte 18.300 hôtels de tourisme\*, près d'un quart appartenant à une chaîne. En moyenne 3 fois plus grands que les hôtels indépendants, ils proposent la moitié des 650.000 chambres. 4 hôtels indépendants sur 10 ouvrent toute l'année, contre 9 sur 10 pour les chaînes. Pour Gérard Guy, ce secteur est le « reflet de l'économie française et présente une situation dégradée. Ainsi, la baisse de la clientèle

a conduit les hôteliers à être prudents sur les tarifs appliqués. Surtout, les challenges ont été plus difficiles à relever pour les établissements indépendants : d'abord, car ils sont plus petits, 25 chambres en moyenne, contre plus de 80 pour les chaînes ; ensuite, en raison d'une rentabilité plus faible, l'hôtelier amortit moins bien ses charges fixes d'exploitation qui représentent entre 85 et 90% de ses frais ; enfin, car les marges sont réduites par des taux de commissions importants appliqués par les agences en ligne OTA (Online Travel Agency), mais nécessaires aux indépendants en recherche de visibilité. À cela s'ajoutent plus de 30 nouvelles taxes apparues depuis 5 ans et 3 points de TVA supplémentaires subis au 1<sup>er</sup> janvier 2014. « Plus

de 8.000 hôtels ont disparu en 2014. Il s'agit principalement d'indépendants qui ont été dans l'incapacité de se conformer aux normes de sécurité et d'accessibilité, des investissements coûteux, et de se moderniser pour offrir un confort et une prestation adaptés aux attentes de la clientèle », déplore Gérard Guy. Malgré un marché qui semble en berne, il est encore possible d'entreprendre.

### Tourisme : un marché porteur

« Au regard du nombre de touristes et du spectre de ces 20 dernières années, investir dans l'hôtellerie à Paris reste une véritable valeur refuge », estime Jean-Bernard Falco, président de Paris Inn Group, expert en investissement et en gestion d'actifs hôteliers sur

Paris intra-muros. Gérard Guy reconnaît lui-aussi des éléments positifs : « Le tourisme reste un marché porteur mondialisé », note-t-il. Il insiste sur le fait que le profil type importe peu quand on souhaite se lancer dans l'hôtellerie indépendante : « Quel que soit le profil d'origine de l'acquéreur, professionnel-hôtelier ou reconversion, c'est sa capacité d'autofinancement qui permet de concrétiser le projet. Les banques exigent au moins 50% d'apport en capitaux propres ».

Le prix d'un hôtel, calculé généralement selon le CA de l'établissement, est extrêmement variable selon les régions et le nombre de chambre. « À Paris, il faut compter 5 à 6 fois le CA pour du fonds de commerce et 10 à 20 fois le CA pour les murs et le fonds de commerces », indique Jean-Bernard Falco. Le prix peut aussi se négocier à la chambre : entre 300.000 et 500.000 € par chambre pour Paris, sachant qu'il y



a en moyenne 50 chambres dans un hôtel parisien. «En dehors de Paris, la valeur d'achat d'un hôtel se calcule sur une base de 3 fois le CA ou 10 fois l'EBE. Par exemple, il faut compter 15 M€ en prix de départ pour 60 chambres bien placées dans Biarritz», confie de son côté Catherine Thomine-Desmazures, directrice de Barnes Côte Basque. À condition de miser sur le bon emplacement, la rentabilité se situe entre 6 et 8%. «Pour avoir une rentabilité intéressante, il faut miser sur 25 chambres au minimum», ajoute-t-elle.

## Diversité et contraintes

Avant de se lancer, «il convient de réaliser une étude de marché et une étude de la concurrence, affinées en fonction du territoire», rappelle Gérard Guy. «Il existe une grande diversité d'établissements. Bien qu'éloignée des fréquentations touristiques ou d'affaires, une offre innovante, de très bonne qualité, peut susciter la demande en zone rurale. Mais pour l'hôtellerie indépendante, le meilleur taux d'occupation reste Paris (75,3%), puis le littoral (54,5%)». Si l'hôtellerie est un secteur qui fait rêver, au-delà des premiers défis (emplacement et investissement), encore faut-il se poser les bonnes questions : «Quels canaux de commercialisation choisir ? Comment assurer une rentabilité correcte sans préjudice sur la qualité ? Comment optimiser la gestion des ressources humaines ?», questionne l'expert. Si le statut d'indépendant revient à «faire le

## «La meilleure solution est de rénover un hôtel en fin de course»

**Comment a évolué l'hôtellerie indépendante ces dernières années ?**

**Bernard Gontier** : À la baisse. Le problème vient essentiellement de ce que je considère comme de la concurrence déloyale : Appart City, Airbnb... toutes ces structures tirent le business de l'hôtellerie vers le bas. Une concurrence qui s'ajoute à toutes les nouvelles normes ERP (sécurité, accessibilité...). Lorsque j'ai racheté le

Best Western de la Brèche, 2 ans de travaux ont été nécessaires pour le mettre aux normes handicap. D'autant que ces normes évoluent constamment : pour l'hôtel Moka, j'ai déboursé 100.000 € avant qu'un avenant m'informe que mon investissement n'était plus nécessaire puisque les normes en question ne s'appliquaient que pour un hôtel avec restaurant. Dans le même temps, un Appart City dépend des normes Habitat, donc pas de normes handicap, sécurité... Sans compter les charges : la taxe de séjour, la TVA, les salaires du personnel... Ainsi, le Best Western, ouvert 24h/24,



**Bernard Gontier**, propriétaire de 2 hôtels indépendants à Niort

fonctionne avec deux réceptionnistes de nuit. Cela ruine les hôtels indépendants et je trouve cela lamentable. Nous ne jouons pas dans la même cour mais ils nous prennent pourtant des parts de marché.

permet de gérer totalement l'hôtel : réservations, prix... Personne ne peut vous dicter vos tarifs.

**Quels conseils donneriez-vous à ceux qui souhaitent se lancer dans l'hôtellerie ?**

**BG** : De ne pas oublier que la réussite d'un hôtel dépend du nombre de chambres. Les petits hôtels (15-20 chambres) n'ont plus les moyens de survivre. Il faut un minimum de 40 chambres pour que l'établissement soit rentable ! Je leur conseillerais de privilégier un hôtel en centre-ville. La meilleure solution est donc de reprendre une structure existante et de la rénover. Autre possibilité : faire construire un hôtel neuf dans une zone commerciale.

**Quel est l'avantage d'être indépendant ?**

**BG** : Si vous aimez l'hôtellerie, la décoration, être chez vous... mieux vaut être indépendant. En revanche, appartenir à une chaîne est recommandée à ceux qui n'y connaissent rien et/ou s'il s'agit juste d'un investissement... mais on ne parle plus du tout de la même chose. L'indépendance

## Les 2 établissements de Bernard Gontier à Niort

**Best Western de la Brèche** : 4 étoiles, 49 chambres, acquis en 2009 pour 3,5 M€ (fonds de commerce),

12 salariés, 95 €/chambre en moyenne, 1 M€ de CA. Malgré l'étiquette Best Western, il s'agit bien

d'un hôtel indépendant. **Hôtel Moka** : 3 étoiles, 33 chambres, acquis en 2014 pour 1 M€ (fonds de

commerce), 4 salariés, 75 €/chambre en moyenne, 500.000 € de CA prévisionnel pour 2015.

choix de la liberté d'action, pour exprimer sa créativité et développer son savoir-faire», Gérard Guy reste toutefois prudent. «Ma recommanda-

tion ? Intégrer un réseau et, surtout, ne pas rester isolé sans visibilité. Le piège est de ne pas prendre la pleine mesure des contraintes,

réglementations, mises aux normes et taxes diverses». Des conseils avisés.

Marie Dealessandri

\*Source : Insee