

Mai 2018

OLETIS  
et CM-CIC Investissement

# Une rencontre étoilée

# O LETIS

Avec 15 hôtels sous 6 enseignes situés en centre-ville des grandes métropoles françaises, Oletis est un acteur majeur de la franchise hôtelière sur le territoire national. Fondateur et Président-Directeur Général de ce groupe hôtelier, François-Xavier Bourgois nous expose son business model et sa stratégie de développement.



François-Xavier Bourgois





# GROUPE OLETIS, la bonne marque au bon endroit.

## Quelle est l'origine de votre activité ?

### **François-Xavier Bourgois :**

En 2001, après sept ans passés au sein de grands groupes hôteliers, j'ai souhaité me lancer dans l'aventure de l'entreprise. Mon idée, qui est aujourd'hui le business model du groupe Oletis, consistait à racheter des hôtels de centre-ville indépendants, les rénover, redynamiser les équipes, poser une marque et les exploiter en franchise. À l'époque, il y avait en effet très peu d'hôtels de chaîne dans les centres urbains alors que la demande était forte. Une nouvelle génération de clients souhaitait concilier les niveaux de service et de confort garantis par une marque sans rester confinés dans une chambre en périphérie. Le challenge était de convaincre les chaînes d'affilier des hôtels indépendants qui ne répondaient pas à l'ensemble de leurs critères standardisés (nombre et taille des chambres, restaurant intégré, parking). Nos partenaires ont néanmoins vite compris que ce système leur permettait d'étendre leur maillage et de capter une nouvelle clientèle. J'ai commencé par racheter un hôtel à Paris, face à la gare du Nord, puis, fort de ce premier succès, j'ai fait l'acquisition d'une dizaine d'autres hôtels avec, à chaque fois, un tour de table spécifique.

## Pourquoi avoir créé le groupe Oletis ?

**F.-X.B. :** En 2007, j'ai souhaité accélérer le développement, en particulier pour saisir les nombreuses opportunités de rachat qui se présentaient avec le départ en retraite de toute une génération d'indépendants. Je voulais également étendre le concept aux villes de province.

Plutôt que de procéder au coup par coup, j'ai décidé de créer une nouvelle structure juridique, réunissant des investisseurs au sein d'une même holding, pour réaliser le rachat de plusieurs hôtels.

Grâce aux nombreux contacts noués au cours des 5 années précédentes, j'ai notamment pu compter sur le soutien d'un actionnaire de référence, lui-même fondateur d'un groupe hôtelier d'échelle mondiale.

## Quelle est la « méthode » Oletis ?

**F.-X.B. :** Nous fonctionnons par opportunité. Nous repérons des hôtels urbains que nous estimons sous-exploités. Dès l'identification de la cible, nous choisissons l'enseigne à laquelle nous l'affilierons, en fonction du marché local et de l'offre existante, du positionnement que l'on veut donner au nouveau produit et du prix d'acquisition. L'enjeu est d'associer la bonne marque au bon site. Nous ne travaillons qu'avec



des franchiseurs de référence, ayant une taille critique et étant eux-mêmes exploitants hôteliers. Parmi ces partenaires, on peut citer le groupe Accor et toutes ses enseignes, Intercontinental (Holiday Inn), Louvre Hotels (Campanile, Kyriad) ou encore le groupe Marriott... Nous nous appuyons ensuite sur la force de ces réseaux et sur notre expertise en matière de gestion hôtelière et de revenue management. Nous faisons aussi jouer les synergies avec notamment des directeurs régionaux qui chapeautent plusieurs hôtels, indépendamment de la marque.

### Quels sont vos axes de développement ?

**F.-X.B. :** Après avoir pérennisé notre modèle pendant les premières années, nous avons fait des arbitrages en matière d'actifs. Nous avons ainsi revendu des hôtels situés dans les petites villes pour nous concentrer sur les grandes métropoles françaises. Nous ne souhaitons pas nous développer à l'international car il y a encore beaucoup à faire en France. Nous avons également fait évoluer le profil de nos acquisitions. À l'origine, nous rachetions essentiellement des fonds de commerce. Aujourd'hui, la taille aidant, nous examinons principalement les dossiers pour lesquels nous pouvons faire également l'acquisition des murs. Au-delà d'une plus grande liquidité à la revente, cette typologie d'actifs nous assure la maîtrise sur les baux et sur les travaux.

### Pourquoi avoir fait entrer CM-CIC Investissement à votre capital ?

**F.-X.B. :** Je travaille avec le CIC depuis l'achat de mon premier hôtel en 2002. Nous avons toujours entretenu une relation de confiance et je me suis donc naturellement tourné vers CM-CIC Investissement quand j'ai souhaité réaliser une augmentation de capital en 2015. Je trouvais pertinent de pouvoir compléter mon tour de table d'investisseurs privés avec un partenaire institutionnel. Mais un investisseur institutionnel qui a su garder une vision très opérationnelle de l'entreprise et une réactivité inégalée.

40M€  
de CA

15  
hôtels en  
exploitation

311  
collaborateurs



# OLETIS

vu par Philippe Traisnel,  
CM-CIC Investissement.



Philippe Traisnel

Notre partenariat avec le groupe Oletis date de 2015.

Lorsque nous avons rencontré François-Xavier Bourgois et ses équipes, nous avons rapidement identifié le positionnement ciblé et pertinent du groupe Oletis et les nombreuses opportunités de croissance offertes par le secteur de l'hôtellerie en France.

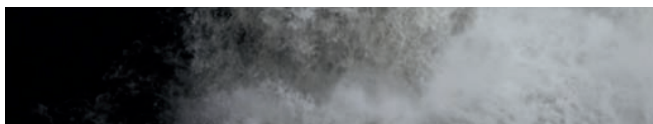
CM-CIC Investissement est ainsi entré au capital du groupe Oletis fin 2015 à l'occasion d'une augmentation de capital pour financer partiellement l'acquisition de nouveaux actifs hôteliers. Depuis cette date, le groupe a poursuivi avec rigueur et professionnalisme sa politique de développement. Après avoir arbitrés certains actifs historiques, le groupe a récemment réalisé de nouvelles acquisitions dont l'hôtel Maison Rouge, situé au cœur du centre-ville de Strasbourg, fin 2017.

En tant qu'associés du groupe Oletis, nous apprécions également son modèle de développement qui repose à la fois sur l'amélioration de la performance opérationnelle des actifs hôteliers récemment intégrés et sur la détention des murs lorsque l'opportunité se présente. Cette stratégie facilite grandement l'exploitation des hôtels dans la durée et constitue un réel avantage pour mener à bien le plan de développement du groupe.



**CROIRE EN VOUS, C'EST CAPITAL.**

Explorer de nouveaux territoires, aller plus haut, aller plus loin...  
Chez CM-CIC Investissement, nous croyons aux chefs d'entreprise qui osent. Quels que soient leurs objectifs de développement, nous accompagnons, sur fonds propres et dans la durée, les projets de plus de 400 sociétés, dans le cadre d'un véritable partenariat basé sur la confiance mutuelle.



CM-CIC Investissement - **Lille**

33, avenue Le Corbusier

59000 Lille

Tél. 03 28 05 08 76

**[www.cmcic-investissement.com](http://www.cmcic-investissement.com)**

Paris – Lyon – Nantes – Bordeaux – Lille – Strasbourg – Montréal  
Toronto – Boston – New York – Francfort – Londres – Zurich – Genève

Retrouvez toute notre actualité sur **LinkedIn**

Siège Social  
28 avenue de l'Opéra  
75002 PARIS

**CM – CIC**  
**Investissement**  
Groupe Crédit Mutuel-CM11