

Un nouvel exploitant ambitieux



Une prévisualisation du nouveau quartier de Pont-Rouge (Lancy) qui abritera notamment un hôtel exploité par m3 hospitality.

CFF

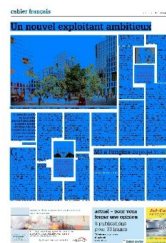
LAETITIA BONGARD

La nouvelle société m3 hospitality promet de bousculer le marché hôtelier historique. Elle vise l'exploitation de 700 chambres à Genève d'ici quatre ans sous la marque m3 hotels.

Genève continue de faire saliver les investisseurs immobiliers et les grands groupes hôteliers. Radisson Blu, Citizen M, Meininger ont déjà fait savoir qu'ils s'établiront dans la cité de Calvin à l'horizon 2020. Au tour maintenant du groupe suisse m3 hospitality d'entrer dans l'arène. «Nous visons 600 à 700 chambres exploitées sous notre marque m3 hotels collection à Genève ces quatre prochaines années», annonce Abdallah Chatila, CEO de Rachaya Holding et président du groupe immobilier Vertical. S'il

commence par le marché genevois, ses ambitions stratégiques visent toute la Suisse.

Très en vue, ce promoteur genevois d'origine libanaise, grand amateur d'art et fils de joailler, investit massivement dans l'immobilier depuis dix ans. Il a créé fin 2016, le pôle hôtelier m3 hospitality, société sœur de m3 real estate. Très calmement, il explique les raisons de cet intérêt: «Ce pôle a été créé pour répondre à la demande de nos clients internationaux intéressés à acheter des hôtels ou des surfaces qui pourraient être transformées en hôtels.



Vu la quantité, nous nous sommes dit qu'il valait mieux internaliser ce service. L'hôtellerie est un marché intéressant pour nous.»

Outre des conseils de gestion hôtelière, ce pôle vise la réalisation et l'exploitation de projets hôteliers. A sa tête, on retrouve l'entrepreneuse Anne Southam Aulas, connue du monde hôtelier pour avoir fondé et dirigé durant dix ans le groupe Hôtels et Patrimoine.

Trois projets déjà signés

Tous deux nous reçoivent dans leurs luxueux bureaux, marqués par le goût artistique du CEO, dans la gare Cornavin.

Anne Southam s'enorgueillit des trois projets signés à ce jour et de leur localisation «prime prime»: dans les Rues Basses de Genève, à Lancy Pont-Rouge (projet CFF dont le terrain a été vendu à m3 real estate) et dans la zone aéroportuaire, côté français, à Ferney-Voltaire. Celui-ci sera le premier hôtel de la marque m3 hotels col-



«Il n'y aura pas plus de nouveaux clients à Genève, mais ils viendront chez nous.»

Abdallah Chatila
CEO de Rachaya Holding

lection à ouvrir ses portes, au premier trimestre 2019, suivi du projet au centre-ville en 2020.

«Nous prévoyons une ouverture tous les huit mois», annonce Anne Southam. A eux trois, ces projets comporteront environ 500 chambres. M3 hospitality investira entre 6 et 10 millions par projet et restera locataire. Pour ses hôtels, la société dit rechercher des bâtiments à construire ou à rénover et pouvant contenir au minimum 100 chambres. Elle

aurait reçu des demandes pour exploiter des hôtels à Lausanne, Zurich, Bienne ou encore Bulle.

Forte pression sur le marché existant

L'arrivée de ce nouvel acteur, en plus des autres déjà annoncés, promet de bousculer l'hôtellerie genevoise. Thierry Lavalley, président de la Société des hôteliers de Genève, s'était déjà exprimé dans nos colonnes il y a quelques mois, affirmant que les 9300 chambres actuelles suffisent. «Nous n'avons pas besoin d'en avoir davantage», confiait-il à l'annonce de l'arrivée de CitizenM.

Anne Southam voit un marché en pleine mutation. Le parc hôtelier s'apprête à subir une pression très forte, notamment en termes de prix. Les petits propriétaires indépendants, qui n'ont pu rénover leurs biens, faute de liquidité, devraient être les premiers à en pâtir. La survie du marché historique est en danger, selon les deux experts. «Lorsque ce type de mutation arrive, les loups sont affamés et la lutte est rude. D'où la volonté de m3 hospitality d'être hyper compétitif», expose la directrice.

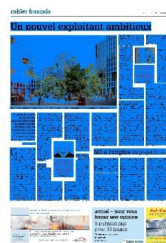
Abdallah Chatila dit analyser l'éventualité hôtelière dès qu'un potentiel de développement se présente. «Notre but est d'avoir une taille critique, de s'implanter dans des emplacements qui méritent un nouveau concept d'hôtel. Mais Genève n'est pas New York, je ne pense pas que nous allons y ouvrir dix hôtels.» Pourtant tous deux sont convaincus qu'il y a de la place pour de nouveaux hôtels à Genève. Ou plutôt pour un nouveau type d'hôtellerie.

«Le marché historique correspond aujourd'hui exactement à la demande. Sauf que le stock est en train de vieillir», estime Anne Southam. Abdallah Chatila considère que le marché a changé: «Nous sommes conscients qu'il n'y aura pas plus de nouveaux clients, mais ils viendront chez nous. Nous pensons proposer un produit qui corresponde aux attentes actuelles. Réaliser un hôtel classique à Genève aujourd'hui n'a aucun sens.»

Des hôtels très connectés, avec des équipements luxueux

Pour Anne Southam, le fait de partir de zéro représente un avantage concurrentiel de taille. Elle envisage un nouveau type d'hôtel «très connecté, avec des équipements luxueux et modernes». Un concept de boutique hôtel version XXL, autrement dit cent chambres minimum «en luxe abordable», soit un standard équivalent à du 4 étoiles-4 étoiles supérieur. «C'est sur cette nouvelle vague qu'on surfe, même si on n'est pas les seuls, c'est évident.»

Comme chez Hôtels & Patrimoi-



ne où elle avait introduit des bornes check-in, l'hôtelière souhaite poursuivre dans cette direction du digital, version nouvelle génération. Cette capacité de partir d'une page blanche constitue, selon elle,



«Lorsque ce type de mutation arrive, les loups sont affamés et la lutte est rude.»

Anne Southam Aulas

Directrice de m3 hospitality

un atout «énorme»: «Selon le style de PMS que vous aurez choisi, vous ne pourrez pas avoir de dis-

positif de self check-in, d'accès direct en chambres ou un service de conciergerie. Votre approche commerciale sera limitée.»

Pour elle, l'approche électronique dans la gestion hôtelière est devenue incontournable. «Sans cela, la gestion d'un hôtel devient infernale. Pour être totalement dédié aux clients, le personnel doit disposer d'outils électroniques sophistiqués et bien pensés.»

Verra-t-on des agents virtuels à la réception des hôtels m3? «Il y aura de la réception, mais pas derrière un guichet. Les clients

veulent que l'on s'occupe d'eux.» L'enregistrement doit, selon sa vision, se limiter à une seule action: une borne, la reconnaissance faciale, un sms. Abdallah Chatila compare cette évolution à celle des aéroports. «Les gens sont nombreux, pressés. Ils préfèrent faire autre chose que d'attendre une heure pour un check-in. On n'aspire pas à un service 5 étoiles, mais on souhaite bien servir ceux qui le souhaitent.»

Quant à l'identité des hôtels m3, on annonce une décoration arty et pour y parvenir, une collaboration avec une école d'art, sans plus de précision pour l'instant. Abdallah Chatila détaille sa vision: «Les murs, la moquette seront dessinés. Nous trouvons intéressant d'offrir l'opportunité de s'exprimer à des jeunes qui n'ont pas d'expérience hôtelière, mais des fantasmes et des idées. Nous voulons amener cette fraîcheur dans nos établissements.»

M3 à l'origine du projet Yotel

Le groupe m3 real estate du promoteur Abdallah Chatila (à ne pas confondre avec m3 hospitality) est à l'origine de vastes projets immobiliers sur l'arc lémanique qui comprennent une partie hôtelière. Ces futurs nouveaux acteurs devraient se matérialiser en 2019-2020.

Concrètement, il s'agit d'un établissement de la marque Yotel à Etoy (VD) et d'un hôtel pour l'instant appelé Stellar 32, dans la zone industrielle de Plan-les-Ouates (GE), d'une centaine de chambres et visant une catégorie 3 étoiles supérieur. L'exploitant de ce dernier est connu mais pas divulgué. L'établissement Yotel comptera plus de 200 studios et visera une clientèle longs séjours. Selon Abdallah Chatila:

«Beaucoup de sociétés installées à proximité souhaitent réserver des centaines de nuitées à des tarifs corporate. C'est de bon augure pour Yotel, il n'y a rien là-bas pour l'instant.» Selon le promoteur, le chantier devrait démarrer d'ici deux à quatre mois et durer 18 mois. Quant à Stellar 32, il sera opérationnel à l'été 2019.

Les deux projets hôteliers s'intègrent dans des projets immobiliers plus vastes, qui s'étendent sur des dizaines de milliers de mètres carrés et abritent des bureaux, des surfaces commerciales ou encore de la restauration. Le but de m3 consiste à revendre ces biens. Trouver des acheteurs pour la partie hôtelière serait «très difficile», selon Abdallah

Chatila. Il pointe du doigt la législation suisse qui interdit aux fonds de pension et aux assurances d'acheter de l'hôtellerie. «Ce n'est pas une question de manque d'appétit, mais de loi.»

Abdallah Chatila confie avoir acquis pour 700 millions de produits de vente entre le projet Stellar et celui de Lancy Pont-Rouge qui abritera aussi un hôtel, de la marque m3 cette fois-ci (lire ci-dessus). «Pour un groupe comme le nôtre, c'est énorme. Nous souhaitons d'abord les vendre et les réaliser avant de se lancer dans d'autres projets. Toutefois on ne s'arrête jamais de chercher. Car on sait qu'on va les vendre. Ce n'est pas tous les jours que des projets de cette taille se trouvent sur le marché.» lb