

## INTERVIEW **Olivier Jacquin**

Directeur général de **Mangalis**

# « Grâce à nos hôtels livrés en kit, nous gagnons six mois sur les chantiers »

Avec six ouvertures annoncées, la filiale du groupe du Sénégalais Yérin Sow affiche ses ambitions sur **le segment des deux et trois-étoiles**. Son arme secrète : des hôtels clés en main bien adaptés à la demande.

**E**n juillet, Mangalis ouvrira son premier hôtel économique à Dakar sous la marque Yaas. Avec ses enseignes Noom et Seen, déjà positionnées sur les segments des hôtels d'affaires et de milieu de gamme, cette filiale du groupe Teyliom, du magnat sénégalais Yérin Sow, couvrira ainsi l'ensemble du marché. Et, bien que son plan de développement ait dû être révisé à la baisse, notamment en raison de l'épidémie d'Ebola, le groupe compte bien poursuivre son déploiement en Afrique. Sur la période 2015-2016, Mangalis inaugurera des établissements à Conakry, Cotonou, Abidjan, Malabo et Pointe-Noire. Rencontre avec le patron du groupe, installé à Barcelone, qui nous livre son analyse d'un secteur en plein boom.

**JEUNE AFRIQUE: Quel est le potentiel de l'hôtellerie de milieu de gamme et économique en Afrique ?**

**OLIVIER JACQUIN:** Au cours de ces trente dernières années, l'Afrique s'est dotée d'un réseau d'établissements cinq étoiles pour satisfaire

le tourisme d'affaires international. Aujourd'hui, il s'agit de répondre aux besoins domestiques, à la clientèle intrarégionale et internationale qui loge dans les deux ou trois-étoiles. En 2050, le continent comptera près de 1,5 milliard d'actifs. La mobilité de la population va s'accroître considérablement. En Afrique subsaharienne, le taux de pénétration des chaînes hôtelières n'est que de 5%. Le reste du secteur est constitué par l'hôtellerie indépendante.

Dans chaque grande ville, on trouve au moins deux hôtels de grand standing. En revanche, l'offre des deux ou trois-étoiles n'est pas à la hauteur de la demande. L'hôtellerie économique et le segment de milieu de gamme constituent donc un marché prometteur.

**Quelles sont les zones qui connaissent les développements les plus importants sur ces segments aujourd'hui ?**

Pour les identifier, les hôteliers observent les taux de croissance du PIB et de la population, le nombre de chambres existantes et leur taux

d'occupation, ainsi que l'indice Ibrahim concernant la gouvernance. Selon ces critères, les villes les plus dynamiques étaient en 2013 les métropoles pétrolières, Lagos et Luanda. En Afrique de l'Ouest, il y a aussi Accra, Abuja et, dans une moindre mesure, Dakar, Abidjan, Niamey ou Freetown. En Afrique centrale, le Gabon, le Congo et le Tchad connaissent un bon développement. En Afrique de l'Est, la Tanzanie, l'Éthiopie et le Kenya sont dynamiques également.

**Quelles sont les attentes de la clientèle ?**

Les profils sont variés : jeune entrepreneur, technicien, directeur de projet, employé d'ONG, sportif... Ils attendent du design, l'internet haut débit, des écrans plats... Autre aspect essentiel : nos clients veulent de la sécurité, que ce soit à l'extérieur ou à l'intérieur de l'hôtel. Cela va du gardiennage à l'informatique.

Pour répondre à ces attentes et nous différencier des autres marques, nous cherchons à allier esthétique, confort et modernité, en privilégiant une touche locale. L'art contemporain et africain tient une place importante dans nos hôtels. Nous revisitons aussi la cuisine traditionnelle. Nous avons une approche globale de l'exploitation hôtelière en Afrique et nous proposons un bon rapport qualité-prix. Pour cette clientèle, le prix de la chambre est de 90 à 100 euros en moyenne pour un hôtel deux étoiles, et autour de 130 à 140 euros pour l'hôtellerie de milieu de gamme.

**Sur le continent, le foncier coûte cher. Dès lors, comment proposer des tarifs compétitifs ?**

La situation est variable. De nombreux pays africains facilitent l'accès au foncier, car ils manquent

▼ **L'hôtel Yaas de Dakar, qui doit ouvrir en juillet, se veut moderne et connecté.**





### Bio express

#### Mars 2014

Nommé directeur général du groupe hôtelier Mangalis

#### 2006-2013

Vice-président chargé du marketing, des ventes et de la distribution de Carlson Rezidor

#### 2001-2003

Responsable des ventes globales d'Europcar

#### 1994-2001

Directeur des ventes de Concorde Hotels & Resorts à Paris

SYLVAIN CHERKACOU POUR J.A.

d'infrastructures hôtelières. Le Sénégal, le Bénin, le Tchad, mais aussi la Côte d'Ivoire et le Congo sont proactifs en matière de politique touristique. Ils font tout pour rendre le foncier plus attrayant, parce qu'il reste de la surface dis-

**« Nos clients veulent de la sécurité, dans l'hôtel comme à l'extérieur. »**

ponible. En revanche, à Luanda, où il n'y a plus d'espace et où l'hypercentre est très dense, les terrains sont rares et très chers, en effet. Mais le prix des chambres est tellement élevé - 350 euros en moyenne actuellement - qu'à l'arrivée l'exploitant s'y retrouve.

Dans ce contexte, travailler avec un propriétaire indépendant qui dispose d'une réserve foncière peut être une solution. L'opérateur hôtelier valorise le terrain, il propose une construction maîtrisée et une exploitation compétitive, ainsi qu'une marque et un contrat de gestion. C'est un bon compromis. Dans cette

configuration, le facteur déterminant, c'est le délai de construction.

#### Comment procédez-vous ?

L'idée est d'aller vite pour rentabiliser l'hôtel au mieux. Dans l'hôtellerie économique, nous proposons des solutions très efficaces grâce à un système modulaire. L'hôtel est préfabriqué en Espagne, et il est livré en Afrique comme un puzzle. Nous gagnons du temps car le processus est très standardisé. Nous disposons d'un centre d'expertise de très haut niveau en Espagne. La logistique est optimale. Cela élimine pratiquement toute mauvaise surprise en cours de chantier. L'hôtel est livré beaucoup plus vite et il peut ouvrir immédiatement. Par rapport à un chantier classique de construction d'un établissement économique, on gagne six mois environ. Sur un trois-étoiles, on peut gagner jusqu'à neuf mois. C'est énorme.

L'hôtel Yaas de Dakar, qui va ouvrir en juillet, est un bâtiment modulaire. Ce sera la même chose avec le Yaas de Malabo. Et nous envisageons d'adopter cette démarche pour notre marque Seen,

c'est-à-dire notre offre de milieu de gamme. Pour l'Afrique, c'est une solution pertinente, surtout dans les pays côtiers qui disposent d'un port, permettant une livraison rapide.

#### Avec Ebola et la progression de Boko Haram, le continent fait face à des menaces accrues. Quel est l'impact sur le développement des projets hôteliers ?

Les gouvernements africains ont bien géré l'épidémie d'Ebola. Aujourd'hui, à Conakry, l'activité reprend, les hommes d'affaires sont de retour. La crise sanitaire a certes retardé des projets hôteliers [dont ceux de Mangalis, NDLR] et portuaires, et a ralenti l'économie. Mais maintenant, on sent que l'énergie est là, et le business est de retour.

On a connu la même chose avec le Sras [Syndrome respiratoire aigu sévère] en Asie, il y a quelques années. Il y a eu un impact à court terme sur le tourisme d'affaires et individuel, puis les choses sont rentrées dans l'ordre. Quant au terrorisme, malheureusement, ce n'est pas un problème africain, mais mondial. ●

Propos recueillis par **CHRISTELLE MAROT**