

Les étapes clés de préouverture et d'ouverture d'un hôtel : La Conception (1/2)

Les investisseurs hôteliers indépendants se trouvent bien souvent confrontés à des problèmes d'organisation qui peuvent largement compliquer le processus d'ouverture et de préouverture.

Nous nous inspirons ici d'un cas classique : celui d'un boutique hôtel parisien de moins de cinquante chambres, sans restaurant. La durée des différentes étapes est à titre indicatif, elle peut varier en fonction de l'établissement.

Dans ce premier article, nous nous intéresserons à la conception et à la préparation du projet.

Le travail en amont sur la conception du projet permet d'éviter les mauvaises surprises comme des coûts supplémentaires ou le prolongement des travaux.

Prendre contact avec un Architecte D.P.L.G

C'est la toute première étape, au moment de l'acquisition. L'architecte aura une vision pragmatique sur la faisabilité technique du projet.

Celui-ci aiguille le nombre de chambres, les installations à prévoir et la conformité du projet en vue de la demande de permis de construire.

La première visite des lieux avec l'architecte permet d'évaluer la faisabilité technique du projet et de l'adapter aux différentes contraintes observées.

Créer le Business plan

Le business plan est Le document central. Il va permettre de centraliser les informations recueillies. Pendant cette phase de conception, le business plan s'affine avec le projet. Il permet d'avoir une vision d'ensemble et sera essentiel dans le cas d'une demande de financement.

Le Business plan n'est pas un document figé, il évolue avec le projet.

Le business plan va réunir un certain nombre d'éléments :

- La définition du concept
- Le plan Marketing (étude de marché...)
- L'étude de faisabilité financière (investissements, financement...)

La définition du projet se fait en collaboration avec le maître d'ouvrage, l'architecte et l'expert hôtelier. Il faudra prendre en compte le concept initial et les contraintes de faisabilité données par l'architecte.

On travaillera par ailleurs sur un plan marketing précis, pour décrire la clientèle ciblée et analyser la concurrence. L'étude de marché permet d'ajuster le concept à la demande, de définir les prix, le nombre de chambres en fonction du taux d'occupation attendue, les actions à mener pour atteindre la clientèle ciblée etc.

L'étude de faisabilité financière, comme son nom l'indique, consiste à vérifier que le projet est financièrement viable. Celui-ci tient compte des investissements lourds (par exemple : la rénovation du bâtiment) des investissements opérationnelles (CAPEX, OPEX, FF&E...) et des charges d'exploitation.

Le business plan donne la possibilité de vérifier la viabilité du projet tant sur son positionnement (concept, prix, etc.) que sur sa faisabilité financière (l'investissement prévu).

Demande de permis de construire :

l'Avant Projet Sommaire (APS) et l'Avant Projet Détaillé (APD)

L'APS et l'APD sont pris en charge par l'Architecte et seront nécessaires pour constituer le dossier de demande de permis de construire, délivré par la Mairie.

Ces deux études permettent de renseigner sur la faisabilité technique du projet et d'obtenir le permis de construire.

L'APS et l'APD assurent la conformité du projet et réunissent toutes les informations nécessaires avant de commencer les travaux.

L'APS et l'APD couvrent, entre autres, la vérification des normes en vigueur, la réalisation des dessins, les plans, les coupes et la définition des différentes surfaces (intérieures et extérieures) de l'établissement.

Important : Une fois le permis de construire obtenu, il n'est plus possible de changer les plans des extérieurs.

Nommer l'Assistant Maître d'Ouvrage (AMO) et trouver les prestataires

Avant d'entamer les travaux, le maître d'ouvrage (l'investisseur) nomme son AMO qui aura comme rôle de trouver et de superviser les artisans qui interviendront sur le chantier

L'AMO peut être :

- L'architecte lui-même
- Une Entreprise Générale qui fournira directement les corps d'état (plombiers, électriciens, peintres etc...)
- Une société extérieure qui choisira un à un les corps d'État

Le rôle de l'AMO est de constituer le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE). Celui-ci consiste à décrire les informations techniques pour réaliser les appels d'offres auprès d'entreprises générales ou de corps d'état

Cette étape, relativement technique, permet de décrire précisément les travaux à effectuer en fonction des plans définis préalablement et des réglementations en vigueur. L'AMO fait ensuite passer les appels d'offres pour choisir les prestataires les plus compétents. Ceux-ci devront s'adapter aux budgets et délais définis pour respecter la date prévue pour l'ouverture.

Nous avons vu dans ce premier article les éléments principaux de la conception d'un projet hôtelier.

Pour les investisseurs indépendants, se faire accompagner par un consultant du secteur peut s'avérer très utile. Celui-ci éclairera, grâce à son expertise, les différentes décisions auxquelles l'investisseur sera confronté et veillera à ce que les exigences opérationnelles du métier soient prises en compte.

Servane Rangheard.

HoPlus Consulting

Conseil en hôtellerie et restauration