

INTERVIEW

Jean-Philippe Cartier :

« Je n'ai jamais rien lâché »

Fondateur et CEO de son holding d'investissement H8 Invest, Jean-Philippe Cartier est chef d'entreprise autodidacte depuis vingt-huit ans. À seulement 45 ans, l'entrepreneur ambitieux investit massivement dans différents domaines dont l'hôtellerie de luxe, où il enrichit chaque année sa collection.

PROPOS RECUEILLIS PAR DOMINIQUE BUSSO

Que signifie pour vous le terme autodidacte ?

J.P.C. : Cela signifie partir sans bagages en amont, sans diplôme universitaire ou formation particulière. L'autodidacte est celui qui se lance sans véritable connaissance dans le monde de l'entrepreneuriat, dans un secteur qu'il ne connaît absolument pas et qui va apprendre au jour le jour. En ce qui me concerne, j'ai arrêté l'école niveau bac et je me suis formé tout seul.

Comment s'est déroulé le lancement de votre première start-up ?

J.P.C. : J'ai créé ma première entreprise, Prestigium Paris, à l'âge de 16 ans... il y a donc près de trente ans ! L'idée était de faire une carte de services avec un numéro de téléphone au dos qui permettait l'accès à tout type de services à domicile. C'était une conciergerie que j'avais montée avec un copain d'école. Le concept était très simple : besoin de glaçons, de médicaments 24h/24 ou encore de faire garder son chien à la dernière minute... Pour 70 euros par mois, nous étions les premiers à avoir donné accès à une conciergerie privée.

Comment cette idée a-t-elle émergé ?

J.P.C. : Comme beaucoup d'idées, cette dernière est née d'une expérience vécue. Ma mère était à la recherche d'un médicament et je me suis demandé comment faire pour me le procurer alors qu'il était 23 heures. Il n'y avait pas vraiment

de solutions à l'époque. C'est à ce moment-là que j'ai décidé de monter une société pour répondre à ce besoin spécifique.

J'ai démarché toutes les sociétés les unes après les autres pour signer des accords de partenariat. Avec l'aide d'un comptable qui distribuait nos cartes à ses clients, le business a démarré mais la distribution commerciale n'était pas du tout au point. Nous avons dû faire environ 30 000 euros de chiffre d'affaires au total. J'ai donc pris la décision de fermer la société après un an et demi mais ce fut une première expérience très enrichissante. J'ai beaucoup appris de cette première aventure à commencer par l'apprentissage des relations avec un associé dont le rapport au travail n'est pas toujours le même.

Peu après, en 1995, attiré par l'émergence d'internet, je suis parti aux États-Unis où j'ai découvert la société Autobyte.com, qui mettait en relation professionnels de l'automobile et acheteurs. Pour mémoire, à cette époque, les vendeurs communiquaient sur des supports papier mettant plusieurs semaines à paraître avec en plus un coût très élevé. J'ai alors décidé de reproduire le concept en France. C'est la naissance de la start-up Autoreflex.com. Un seul objectif en tête, convaincre le plus grand nombre de professionnels de l'automobile d'adhérer à notre support. Je suis parti pour un tour de France des concessionnaires alors même que le digital n'en était qu'à ses balbutiements et avec 7 500 euros d'investissement au capital en tout et pour tout ! Après quelques années d'effort intensif, d'anecdotes incroyables et plus de 100 000 km par an, les efforts fournis ont commencé à payer.

Avec l'arrivée du haut débit, les connexions sont devenues plus rapides, et l'internet une évidence. Après quelques opérations de cession d'actions entre 2004 et 2008, je finis par vendre l'intégralité du capital d'Autoreflex.com en 2012 aux groupes Axel Springer et Mondadori (seloger.com, aufemin.com). Cela a été la fin d'une aventure entrepreneuriale exceptionnelle. C'est à ce moment là que je me suis concentré à 100 % sur la gestion et le développement de mon holding d'investissement (H8 Invest) créé en 2008.

Comment avez-vous abouti à la création de H8 Collection ?

J.P.C. : Dès 2008, j'ai commencé à m'intéresser à de nombreux secteurs et à développer d'autres entreprises et d'autres projets. Cela va du rachat du cabaret Bobino à celui de la radio MFM ou de la coproduction du dernier spectacle de



Maurice Béjart ! Je suis très curieux et passionné par un certain nombre de sujets. À ce titre, j'ai également racheté une très belle ganterie de 1930 représentant le savoir-faire français, Lavabre Cadet, que j'ai sauvée de la faillite et que j'ai restructurée. Amoureux du patrimoine français, c'est alors que j'ai décidé de créer une filiale hôtelière de H8 Invest que j'ai appelée H8 Collection. Tout démarre par l'acquisition d'un premier hôtel en Camargue, le Mas de la Fouque. C'est un spot incroyable que j'ai complètement transformé. Cet hôtel connaîtra un succès immédiat lors de son ouverture. Je me prends donc au jeu et dans ce pays au patrimoine si fort, je décide de chercher de « belles endormies » avec l'acquisition d'un deuxième hôtel : les Hauts de Loire, à deux heures de Paris, qui marquera à nouveau un très bel exemple de transformation.

Suivra ensuite une collection d'hôtels situés dans certaines régions parmi les plus belles de France (la Provence, la vallée de la Loire, les Alpes, la Bretagne et Paris...)



Personne ne semble avoir conscience de l'effort qui a été fait dans notre pays.

Après le lancement de l'aventure, H8 Collection a-t-elle fonctionné aussi bien que H8 Invest ?

J.P.C. : H8 Invest est un holding d'investissement dont je suis président et unique actionnaire. Il est investi à ce jour dans plus d'une quinzaine de participations (la Fintech avec October, la restauration avec des marques comme Loulou et CoCo, l'hôtellerie avec H8 Collection...). Mon parcours est donc varié mais ce qui est toujours resté, c'est l'envie de ne rien m'interdire en matière de secteurs d'investissement dès lors que je suis convaincu de pouvoir y créer de la valeur. Chaque environnement possédant ses spécificités, ses intérêts et ses rencontres. À titre d'exemple, H8 Collection c'est une valorisation d'environ 120 millions d'euros pour une société créée avec moins de 7 millions de fonds propres début 2015.

Comment avez-vous réagi à l'annonce de l'arrêt des activités le 15 mars ?

J.P.C. : Comme beaucoup, l'annonce du confinement et de la fermeture des installations m'a pris par surprise. Les premiers jours ont été particuliers pour nous tous. Dans le secteur hôtelier de tourisme, le seul point « positif » était que l'on avait déjà passé la saison hivernale et que la saison estivale n'avait pas encore démarré. Nous avons fermé pendant notre période « creuse », ce qui a limité les dégâts. Je n'étais pas confiant à l'approche de l'été parce que je ne pensais pas rouvrir en l'absence de réservations. Mais à partir du 15 juillet et jusqu'au 30 août, nous avons finalement très bien travaillé. Les Français ont joué le jeu et ont été au rendez vous. En revanche, un autre problème se pose avec cette rentrée, à savoir l'absence totale des touristes étrangers et donc aucune visibilité pour les hôtels d'affaires

des grandes villes. Près de 90 % des hôtels mondiaux ont connu une fermeture, donc quand il s'agit d'un problème de cette ampleur, en bon chef d'entreprise, il n'y a pas d'autres choix que de continuer à avancer.

En tant que chef d'entreprise, qu'avez-vous pensé d'un point de vue économique de la réaction du gouvernement ?

J.P.C. : Je suis tout d'abord très concerné par les actions économiques mises en place par ceux qui nous gouvernent. J'espère sincèrement que les Français dans leur majorité se sont rendu compte de la manière dont Bercy a soutenu nos entreprises et les salariés pendant cette période inédite. Il suffit de comparer objectivement ce qui a été fait en France par rapport à tous les autres pays du monde (PGE, chômage partiel, abandons et reports de charges...) pour réaliser l'ampleur des actions menées. Nous pouvons toujours demander plus ou imaginer des alternatives, mais il faut aussi savoir dire quand c'est bien et là, Bruno Le Maire a fait le job et s'est impliqué sans faille.

Il est évident que l'État doit poursuivre l'effort dans les secteurs sinistrés, ne pas les abandonner et continuer de soutenir pendant ces moments toujours difficiles. C'est l'unique solution pour éviter un chômage de masse et une multitude de défaillances d'entreprises.

Le chômage partiel est-il encore envisageable ?

J.P.C. : L'été a permis de regonfler un peu les trésoreries et les PGE de se rassurer sur le court terme, mais il est clair que le chômage partiel doit continuer dans ce secteur le temps nécessaire. Certains hôtels devront fermer à nouveau et d'autres ne pas rouvrir par cruel manque d'occupation. En dessous de 60 % de taux d'occupation, notre métier n'est pas rentable. Ce n'est qu'aujourd'hui que l'on se rend enfin compte que le tourisme est le fond de commerce de notre pays avec près de 9 % du PIB. Du vendeur de glaces à l'hôtelier en passant par le restaurateur ou le commerçant, tout le monde se rend compte de son importance dans l'écosystème d'un pays aussi dépendant de son patrimoine exceptionnel et de ses richesses culturelles. La période est inédite et difficile mais nous sommes confiants en ce qui concerne la suite sur du moyen/long terme. La France est et restera le plus beau pays du monde et les touristes reviendront sans aucun doute.

En excluant la pandémie, quel est l'avenir du groupe H8 ?

J.P.C. : Pour l'avenir de H8 Collection, c'est une belle histoire. Nous avons un certain nombre d'hôtels et nous en regardons de nouveaux. Aujourd'hui, hors Covid-19, la valorisation des actifs hôteliers reste importante. Les gens investissent dans ce secteur pour du long terme. Pour le reste de ses investissements, H8 Invest continue d'investir en fonction des opportunités qui se présentent, et je pense qu'elles vont être nombreuses dans les prochains mois.

Partir de rien a-t-il aidé dans la création de votre parcours ?

J.P.C. : J'ai toujours été dans le même esprit depuis mon plus jeune âge et cela n'a rien à voir avec le diplôme. Je n'aimais pas particulièrement l'école et je voulais être à mon compte par besoin d'indépendance. Je pense que l'entrepreneuriat est clairement une vocation. J'ai donc fait ce qui me semblait juste en accord avec mes valeurs et mes envies, ce qui me permet d'avoir un parcours professionnel qui me ressemble parfaitement.

Quels conseils donneriez-vous à des jeunes qui ont du mal à trouver leur place dans le système scolaire et qui souhaitent entreprendre ?

J.P.C. : Le système scolaire, que l'on estime bon ou mauvais, est avant tout juste un système éducatif et il faut encourager le plus grand nombre à y passer le plus de temps possible. C'est un bagage précieux et qui peut s'avérer déterminant pour la plupart d'entre nous. Pour le reste, si le système ne convient pas, alors une seule chose compte, c'est de travailler et de ne jamais rester oisif. Cela peut être dans n'importe quel secteur d'activité, mais il faut se frotter au monde du travail au plus vite si le chemin scolaire n'est pas suivi. Quand j'ai arrêté ma scolarité et que je n'ai pas été vers un parcours universitaire, j'ai immédiatement commencé à travailler. Dès lors que l'on s'installe dans un cycle de travail, peu importe lequel, si on y met l'envie et la bonne volonté, alors on y arrive. Aujourd'hui, et plus que jamais, avec toutes les évolutions et transformations à venir (nouvelles énergies, transformation digitale, écologie, food...), je considère qu'il n'y a jamais eu autant d'opportunités pour un jeune ou quiconque souhaitant se lancer dans une aventure entrepreneuriale...

C'est le moment où jamais d'entreprendre !



Dès lors que l'on s'installe dans un cycle de travail, peu importe lequel, si on y met l'envie et la bonne volonté, on y arrive.