

# HOSPITALITY ON

## INTERVIEW

Olivier Pelat,  
Europequpement

## DOSSIER DU MOIS

Global Lodging  
Forum 2018

## FORECAST

Les défis pour  
l'Europe

## DESTINATION

Londres, tourisme  
l'antidote du Brexit



# Olivier Pelat, Founder



« ON NE PEUT PAS DÉCEVOIR LE CLIENT. QU'IL DORME DANS UN PALACE OU DANS UN HÔTEL ÉCONOMIQUE ».

Entretien avec Olivier Pelat président fondateur d'EUROPEQUIPEMENTS.

Cet homme discret a confié un entretien à la rédaction d'Hospitality ON. Il a fondé en 1989 Europequipements et s'est lancé dans l'hôtellerie en ouvrant son premier établissement en 1990. 27 ans plus tard, il est l'un des premiers franchisés de France et commence à développer des projets hors de l'hexagone. Retour sur l'évolution du groupe, la philosophie de son dirigeant et les projets à venir.

## **Europequipements, une histoire de passion.**

Le lendemain de la disparition de son père, Olivier Pelat signe son premier établissement qui ouvrira en 1990 sous son enseigne : Référence. Il revendra l'établissement de 120 chambres et trois suites Porte de Pantin au bout de 3 ans pour finalement le racheter 20 ans plus tard trop attaché à son premier hôtel. Cette anecdote résume à elle seule les valeurs qui ont guidées Olivier Pelat dans sa carrière d'entrepreneur et dont il ne se sépare jamais.

Son deuxième établissement était à l'époque de l'ouverture l'un des plus gros porteurs d'Europe avec 850 clés adossées à un centre commercial et une résidence étudiante de 200 logements. L'ensemble a été réalisé par son groupe. Car entre temps, Europequipements est devenu promoteur afin de disposer de fonds propres suffisants pour investir dans des établissements hôteliers.

## **Un propriétaire exploitant qui place le client au centre de ses établissements.**

Guidé par sa passion, Olivier Pelat tourne ses projets vers le client. C'est à son initiative que certaines enseignes ont évolué lorsqu'il a par exemple fait construire des toilettes séparées dans ses établissements sous enseigne économique. Il pense encore au client quand il propose des chambres plus spacieuses que les standards de la marque afin de proposer des lits plus grands. C'est également pour le client qu'il installera des écrans de télévision plus grands dans les chambres de ses établissements ibis malgré les remarques du franchiseur.

Au-delà de l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement qui guide en premier lieu ses choix d'investissement, l'investisseur doit sa réussite à une formule toute simple : un bon lit, du silence, une bonne douche (ou baignoire), un bon écran de télévision et un Wifi gratuit qui fonctionne ! Ainsi qu'une hygiène irréprochable des hôtels.

# Europequipements

Il va jusqu'à proposer des prestations de gamme supérieure dans certains de ses établissements comme au PAPADOPOLI Venezia par exemple, sans toutefois aspirer à faire monter ses hôtels en gamme. Il préfère ainsi maintenir des tarifs et des coûts d'exploitation qui lui assurent une meilleure rentabilité. Rappelons par exemple que les établissements 5 étoiles doivent fournir un roomservice 24 heures sur 24.

Olivier Pelat croit beaucoup au triptyque propriétaire, employés, client pour la réussite de ses établissements et accorde à ses directeurs, qui sont triés sur le volet, une totale autonomie pour gérer au quotidien ses établissements et le personnel. Chaque directeur (rice) se voit accorder une enveloppe budgétaire semestrielle pour faire fonctionner son établissement. Il entend ainsi conserver pour chaque hôtel une identité propre.

## **Des investissements constants pour maintenir une qualité de prestations à la hauteur des standards Europequipements.**

Chaque établissement est réhabilité au moins une fois tous les deux ans avec une rénovation complète tous les 8 à 10 ans. Olivier Pelat s'attache avec ses équipes à maintenir une

qualité de produit irréprochable car il tient à satisfaire ses clients et à maintenir la e-reputation de ses établissements en tête de classement des destinations où il est présent. Il n'hésite d'ailleurs pas à dire que les hôteliers ont besoin des plateformes de réservation et d'avis en ligne au même titre que ces dernières ont besoin des hôteliers. Si chacun parvient à travailler en bonne intelligence, tous les acteurs de la chaîne seront gagnants. « La matière première, c'est nous ».

Pour maintenir un niveau de standard à la hauteur du parc Europequipements, le groupe vient d'investir 6 millions d'euros de travaux dans son premier établissement Mercure Référence Porte de Pantin et va investir prochainement 5 millions d'Euros pour refaire l'ibis Budget de la Porte de la Chapelle.

## **Des projets en France et en Europe.**

Même s'il s'interdit d'aller sur des marchés qu'il connaît peu ou pas, Olivier Pelat développe des projets hors de France. Il entend continuer à faire croître son groupe, y compris potentiellement via une croissance externe, et souhaite développer sa présence en Suisse, peut-être à Lisbonne, à Venise où il a réhabilité de fond en comble un établissement de 100 chambres ou encore à Londres et Bruxelles via un projet de marina avec 250 logements qui comportera, entre autres, des restaurants et un hôtel.

La matière première  
c'est nous.



# Olivier Pelat, Founder



← Lyon Part-Dieu,  
hotel Villette

↓ Hall Mercure,  
Lyon Part Dieu



Mais c'est avec prudence et circonspection que l'homme aborde tout nouveau projet. Toutefois, une fois le projet signé, il se lance corps et âmes dans son développement disposant en interne de tous les outils qui lui permettent de maîtriser son projet de A à Z.

Il accorde une attention particulière à l'esthétisme, à la qualité des matériaux, au confort et à la fonctionnalité de ses établissements.

## Une fidélité au groupe Accor

Près de 30 ans passés aux côtés du groupe lui ont permis d'acquérir une certaine indépendance dans la genèse de ses projets, notamment en termes d'aménagements intérieurs, mais aussi de participer à l'évolution des enseignes. Sur cette collaboration de longue date il n'est question que de fidélité réciproque. Un réseau qui apporte une marque et un confort mais doit se concentrer sur son métier sans chercher à rivaliser avec les OTA qui ont une force de frappe bien plus importante sur la toile. Si les franchisés ont besoin d'Accor, Accor a également besoin des franchisés.

## Un investisseur qui reste optimiste.

Bien que l'époque où il pouvait financer l'intégralité d'un projet hôtelier en 8 ans soit révolue, il reste optimiste pour la croissance d'Europequipements et s'appuie sur une gestion prudente et cohérente pour maintenir la santé florissante

de son entreprise dont l'objectif est de dépasser les 10000 chambres en 2020. Il n'exclut pas d'avoir recours à la croissance externe pour atteindre cet objectif.

Sur le parc actuel, environs 10 établissements sont des fleurons selon lui soit par leur valeur sentimentale (comme son premier établissement) soit par leur emplacement.

Il place sa confiance dans la jeune pousse Eklo sans s'écarter toutefois du giron d'Accor puisqu'il a rejoint la holding aux côtés du co-fondateur du groupe. ■

# Olivier Pelat, Founder



## EUROPEQUIPEMENTS, QUELQUES PROJETS PORTÉS PAR OLIVIER PELAT

### PAPADOPOLI VENEZIA

Giardini Papadopoli,  
S. Croce, 245 – 30135 Venezia Italie



L'hôtel est situé dans le centre historique de la Sérénissime, à 300 mètres de la gare Santa Lucia et de la Piazzale Roma. Accès direct au canal Tolentini et de son embarcadère privé. Adossé aux jardins Papadopoli, l'hôtel est à quelques mètres du Grand Canal.

*96 chambres et suites.*

The hotel is located in the historical centre of the Serenissima, 300 metres from the Santa Lucia railway station and the Piazzale Roma.

Direct access to the Tolentini canal and its private jetty. Backed by the Papadopoli gardens, the hotel is a few metres from the Grand Canal.

*96 rooms and suites.*



### IBIS BUDGET POISY

Hôtel Ibis Budget de 88 chambres situé 159 route de Closon, 74330 Poisy, en liaison directe avec le contournement Ouest d'Anney, les accès aux autoroutes et à l'aéroport.

Hotel Ibis Budget of 88 rooms located 159 route de Closon, 74330 Poisy, in direct connection with the western bypass of Anney, motorway access and airport.

## EUROPEQUIPEMENTS, SOME PROJECTS LED BY OLIVIER PELAT

### BRUXELLES « THE DOCKS »

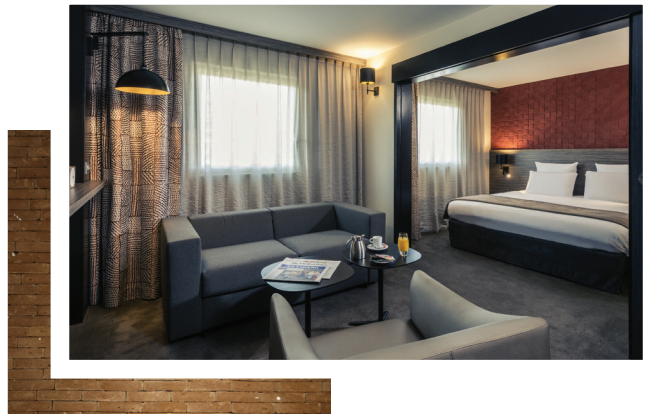
Un hôtel d'une capacité de 90 à 100 chambres situé autour d'une marina qui proposera 250 logements ainsi que des restaurants, sis à 1070 Bruxelles, Rue Vanderbruggen – Quai F. Demets et Rue Scheutveld.

A hotel with a capacity of 90 to 100 rooms located around a marina which will offer 250 accommodations as well as restaurants, located in Brussels.



### HÔTEL MERCURE RÉFÉRENCE

Avec ses 120 chambres et 3 suites rénovées au design chic, contemporain et avec vue sur la Philharmonie de Paris, cet hôtel bénéficie d'un emplacement privilégié à proximité du Zénith, des Halles de la Villette et de la Cité des Sciences. Très bien desservi, c'est un lieu vivant, notamment au rythme de son restaurant avec terrasse côté jardin l'été proposant une cuisine authentique, ses espaces détente et son bar. L'hôtel Mercure est proche des transports en commun (métro 5 -tramway t3b - gare du Nord et gare de l'Est) pour un accès rapide au coeur de Paris ou pour un événement au Stade de France.



With its 120 rooms and 3 suites renovated in chic, contemporary design and overlooking the Philharmonie de Paris, this hotel enjoys a privileged location near the Zénith, the Halles de la Villette and the Cité des Sciences. Very well served, it is a lively place, notably to the rhythm of its restaurant with terrace on the garden side in summer offering an authentic cuisine, its relaxing areas and its bar. The Mercure hotel is close to public transport (metro 5 -tramway t3b - gare du Nord and gare de l'Est) for quick access to the heart of Paris or for an event at the Stade de France.

# Olivier Pelat, Founder

---

**“YOU CAN’T  
DISAPPOINT THE  
CLIENT. WHETHER HE  
SLEEPS IN A PALACE  
OR IN A BUDGET  
HOTEL”**



Interview with Olivier Pelat president and founder of EUROPEQUIPEMENTS.

This discreet man entrusted an interview to Hospitality ON. He founded Europequipements in 1989 and entered the hotel business by opening his first property in 1990. 27 years later, he is one of the first franchisees in France and begins to develop projects outside France. A look back at the evolution of the group, the philosophy of its leader and future projects.

## **Europequipements, a history of passion.**

The day after his father’s death, Olivier Pelat decided to create Europequipements, he opened his first property in 1990 under this name: Référence. He sold the 120-room and three suites hotel at Porte de Pantin after 3 years and finally bought it back 20 years later, too attached to his first hotel. This anecdote alone sums up the values that guided Olivier Pelat in his entrepreneurial career and from which he never separates.

Its second hotel was, at the time of the opening, one of the biggest in Europe with 850 keys built against a shopping

centre and a student residence of 200 apartments. The whole thing was done by his group. Because in the meantime, Europequipements has become a promoter in order to have sufficient equity to invest in hotel properties.

## **An owner-operator who places the customer at the centre of his facilities.**

Guided by his passion, Olivier Pelat turns his projects towards the client. It was on his initiative that certain brands evolved when he had separate toilets built in his properties under the economic brand. He still thinks of the client when he proposes rooms that are more spacious than the brand’s

# Europequipements

standards in order to offer larger beds. It is also for the customer that he will offer larger television screens in the rooms of his ibis hotels despite the remarks of the franchisor.

Beyond the location, the location and the location that first guides his investment choices, the investor owes his success to a simple formula: a good bed, silence, a good shower (or bathtub), a good TV screen and a free Wifi that works! As well as impeccable hotel hygiene.

It goes so far as to offer superior range services in some of its hotels such as PAPADOPOLI Venezia, for example, without however aspiring to upgrade his hotels. He prefers to maintain rates and operating costs that ensure better profitability. For example, 5-star properties must provide roomservice 24 hours a day.

Olivier Pelat believes strongly in the triptych owner, employees and client for the success of his properties and grants his directors, who are hand-picked, total autonomy to manage his properties and staff on a daily basis. Each director is granted a half-yearly budget envelope to run his hotel. He thus intends to preserve a specific identity for each hotel.

## **Constant investments are made to maintain a quality of services up to Europequipements standards.**

Each property is refurbished at least once every two years with a complete renovation every 8 to 10 years. Olivier Pelat works with his teams to maintain impeccable product quality because he wants to satisfy his customers and maintain the e-reputation of his hotels at the top of the ranking of destinations where he is present. He does not hesitate to say that hoteliers need online booking and notification platforms just as they need hoteliers. If everyone works well together, everyone in the chain will win. "We are the raw material."

To maintain a level of standard at the level of the Europequipements park, the group has just invested 6 million euros of works in its first property Mercure Référence Porte de Pantin and will invest soon 5 million euros to remake the ibis Budget of the Porte de la Chapelle.

## **Projects in France and Europe.**

Even if he forbids himself to go on markets that he knows little or not at all, Olivier Pelat develops projects outside France. He intends to grow his group further, including potentially through external growth, and wishes to develop

his presence in Switzerland, perhaps in Lisbon, Venice where he has completely renovated a hotel with 100 rooms or in London and Brussels via a project for a marina with 250 housing units which will include, among others, restaurants and a hotel.

But it is with prudence and circumspection that he approaches any new project. However, once the project is signed, he launches himself body and soul into its development with all the tools that allow him to control his project from A to Z.

He pays particular attention to the aesthetics, quality of materials, comfort and functionality of his properties.

## **Loyalty to AccorHotels Group**

Nearly 30 years spent alongside the group have enabled him to acquire a certain independence in the genesis of his projects, notably in terms of interior fittings, but also to participate in the evolution of the brands. On this long-standing collaboration it is only a question of mutual fidelity. A network that brings a brand and a comfort but must concentrate on its business without trying to compete with the OTA who have a much greater striking force on the web. If franchisees need Accor, Accor also needs franchisees.

## **An investor who remains optimistic.**

Although the time when he could finance the entirety of a hotel project in 8 years is over, he remains optimistic for the growth of Europequipements and relies on prudent and consistent management to maintain the flourishing health of his company whose objective is to exceed 10,000 rooms in 2020. It does not exclude the use of external growth to achieve this objective.

On the current park, approximately 10 establishments are jewels according to him either by their sentimental value (as its first establishment) or by their location.

He places his confidence in the young company Eklo without however deviating from the influence of Accor since he joined the holding alongside the co-founder of the group. ■