

Hôtel-bureau ou hôtel-restaurant (15 à 30 chambres) en Pays de la Loire ou en Bretagne

Fiche repreneur **R15465** postée le **03 novembre 2025**

Son profil / parcours

Age : 49 ans

Niveau d'études : BAC+5

Formation :

2017-2019 : Executive MBA – Master en Gestion d'Entreprise,

Spécialisations : Finance – Administration – Marketing,

Projet de consulting : L'apport de l'intelligence artificielle dans l'hôtellerie de plein air,

2002 : Maîtrise d'Histoire moderne,

Sujet : Une famille jacobite en France : les Walsh de Serrant,

Mention Très Bien – UCO,

Certifications :

Permis d'exploitation,

HACCP,

2025 : Certificat Construire une stratégie RSE,

2025 : Certificat Promouvoir son entreprise via les réseaux sociaux.

Parcours professionnel :

Expérience professionnelle :

En cours – Directeur, Camping – 459 emplacements,

Gestion directe de 2 restaurants, 2 bars, 1 snack et 1 spa,

2024-2025 – Hôtel lifestyle – Directeur / Manager de transition,

Management opérationnel complet,

Optimisation des coûts et restructuration RH,

2020-2024 – Groupe de campings,

Directeur Régional des Opérations – Bretagne : 13 campings,

Directeur Hôtellerie de plein air : 500 emplacements, 8 CDI et jusqu'à 70 saisonniers,

Optimisation des performances commerciales et qualité client,

Pilotage des travaux de densification et suivi budgétaire,

2020-2023 – Comité de tourisme – Membre,

2022-2023 – Association des commerçants – Membre,

2019-2020 – Club de vacances – Directeur,

Gestion de sites de 300 à 600 lits,

Management des équipes saisonnières (restauration, hôtel, animation, maintenance),

Ouverture de nouveaux établissements et mise en place des process,

2017-2020 – Co-gérant associé – Restauration traditionnelle,

Reprise et gestion d'une brasserie traditionnelle (SARL),

,
2014-2016 – Responsable Hébergement – Hôtel 4*,

Membre du comité de direction,

Coaching des équipes réception, réservation, étage et séminaire (staff de 40 personnes dont 3 chefs de service),

Gestion budgétaire et suivi des indicateurs de qualité,

CA Hébergement HT : 16,6 M€ – Marge : 13 M€,

NPS : +20 – Trust Score : 73 ? 75,

2013-2014 – Chargé de déploiement Call Center,

Mission de 6 mois,

Pilotage du projet : planning, technique, ressources, suivi de production et prestataires,

2010-2013 – Revenue Manager et Commercialisation – Hôtel 4* (305 chambres),

Membre du comité de direction,

Optimisation des résultats et mise en place du revenue management,

Gestion et optimisation des contrats de distribution, recommandations pricing,

Résultats sur 3 ans : CA +3 M€, PM +20 €,

2004-2009 – Parcours Accueil Client – Hôtels 4*,

Chef de réception et Chef de brigade sur différents établissements,

Night Audit :

2003-2004 – Directeur – Centre culturel international à l'étranger,

Mission via Ministère des Affaires Étrangères,

2001-2003 – Chargé de développement et Guide – Château historique,

Développement des publics : +3 000 visiteurs en 1 an et demi,.

Competences :

Management - Pilotage de centre de profit,

Revenue management - Transformation digitale,

Ouverture/ repositionnement d'établissement,

Leadership transversal,

Service et Accueil Client.

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 150 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

- Hôtel Bureaux à redynamiser ou avec développement 15 - 30 chambres,
- Hôtel restaurant 15 - 30 chambres à redynamiser ou avec développement et réflexion stratégique sur restaurant.

Localisation(s) Recherchée(s) :

Pays-de-la-Loire, Bretagne

Motivation pour cette reprise :

Fort de plus de vingt ans d'expérience dans l'hôtellerie et le tourisme, j'ai aujourd'hui la volonté de mettre mes compétences de direction, de gestion et de développement au service d'un projet personnel : La reprise d'un hôtel,

Mon parcours, à la croisée de l'hôtellerie traditionnelle et de l'hôtellerie de plein air, m'a permis d'acquérir une vision globale du métier : Management d'équipes pluridisciplinaires, optimisation de la performance économique, pilotage budgétaire et amélioration continue de la satisfaction client,

Ces expériences m'ont appris à conjuguer rigueur de gestion et sens de l'accueil, innovation et respect de l'identité d'un lieu,

Reprendre un hôtel représente pour moi l'aboutissement naturel d'un parcours entrepreneurial et managérial,

C'est l'opportunité de créer une structure à taille humaine où l'expérience client, la qualité de service et la cohésion d'équipe seront au cœur du projet,

Je souhaite valoriser l'établissement par un positionnement clair, une stratégie digitale efficace et une gestion durable, respectueuse des équipes comme de l'environnement,

Ma motivation profonde est de donner une nouvelle dynamique à un lieu existant : Moderniser sans dénaturer, fédérer autour d'un projet commun et bâtir une rentabilité solide sur le long terme,

Mon objectif est de faire de cet hôtel une référence locale, un espace vivant et accueillant où performance et hospitalité se rejoignent.

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Expérience professionnelle :

En cours – Directeur, Camping – 459 emplacements,

Gestion directe de 2 restaurants, 2 bars, 1 snack et 1 spa,

2024-2025 – Hôtel lifestyle – Directeur / Manager de transition,

Management opérationnel complet,

Optimisation des coûts et restructuration RH,

2020-2024 – Groupe de campings,

Directeur Régional des Opérations – Bretagne : 13 campings,

Directeur Hôtellerie de plein air : 500 emplacements, 8 CDI et jusqu'à 70 saisonniers,

Optimisation des performances commerciales et qualité client,

Pilotage des travaux de densification et suivi budgétaire,

2020-2023 – Comité de tourisme – Membre,

2022-2023 – Association des commerçants – Membre,

2019-2020 – Club de vacances – Directeur,

Gestion de sites de 300 à 600 lits,

Management des équipes saisonnières (restauration, hôtel, animation, maintenance),

Ouverture de nouveaux établissements et mise en place des process,

2017-2020 – Co-gérant associé – Restauration traditionnelle,

Reprise et gestion d'une brasserie traditionnelle (SARL),

,
2014-2016 – Responsable Hébergement – Hôtel 4*,

Membre du comité de direction,

Coaching des équipes réception, réservation, étage et séminaire (staff de 40 personnes dont 3 chefs de service),

Gestion budgétaire et suivi des indicateurs de qualité,

CA Hébergement HT : 16,6 M€ – Marge : 13 M€,

NPS : +20 – Trust Score : 73 ? 75,

2013-2014 – Chargé de déploiement Call Center,

Mission de 6 mois,

Pilotage du projet : planning, technique, ressources, suivi de production et prestataires,

2010-2013 – Revenue Manager et Commercialisation – Hôtel 4* (305 chambres),

Membre du comité de direction,

Optimisation des résultats et mise en place du revenue management,

Gestion et optimisation des contrats de distribution, recommandations pricing,

Résultats sur 3 ans : CA +3 M€, PM +20 €,

2004-2009 – Parcours Accueil Client – Hôtels 4*,

Chef de réception et Chef de brigade sur différents établissements,

Night Audit :

2003-2004 – Directeur – Centre culturel international à l'étranger,

Mission via Ministère des Affaires Étrangères,

2001-2003 – Chargé de développement et Guide – Château historique,

Développement des publics : +3 000 visiteurs en 1 an et demi,.

Entreprendre en franchise / réseau : Le repreneur est ouvert à une reprise d'une affaire sous-enseigne