



© F. Delmas

Franck Bouffieux, directeur de Thalgo Spa Management "Accompagner l'hôtelier dans la gestion de son spa aussi longtemps qu'il le souhaite"

- Vous faites partie de l'équipe TSM depuis quelques années et en êtes le nouveau directeur depuis mars dernier. Quelle stratégie comptez-vous adopter pour 2009 ?

Dans le sillage d'Erwan Madec, je vais poursuivre la stratégie que nous avons collectivement mise en place. Tous les membres de l'équipe participent aux décisions et donnent leur avis, c'est ce qui fait notre force. Cela a permis d'avoir cette complémentarité intéressante et de créer l'offre globale aussi. Tous les clients sont différents, il faut réussir à cerner leurs besoins très rapidement et proposer la meilleure offre adaptée. C'est cette adaptabilité qu'Erwan Madec attendait de ses collaborateurs en travaillant collectivement. J'ai donc l'intention de garder cette stratégie qui a toujours bien fonctionné.

- Quels sont les projets en cours de TSM ?

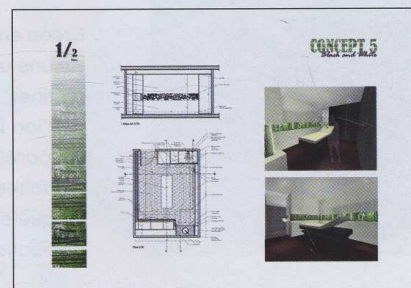
En France, nous travaillons sur un projet de spa de 300 m² à Toulouse, dans un établissement 4*luxue, l'hôtel des Coffres, dont la façade est classée. TSM est mandatée pour faire les plans, l'architecture, la mise en place de la carte des soins... C'est notre marque Terraké, créée précisément pour les hôtels 4* et 5*, qui sera intégrée. Par ailleurs, nous sommes en charge de la réhabilitation et de la gestion de la thalasso de Pornic. Nous avons été mandatés pour redessiner notamment la zone humide et la refaire entièrement, afin de la rendre beaucoup plus moderne et attrayante.

- Et à l'étranger ?

Nous avons signé pour un projet de grande envergure à Dubaï. Après "the Palm", le palmier sur la mer, ils ont créé "the World", c'est-à-dire qu'ils reproduisent la planisphère avec chaque continent et chaque pays, le tout découpé en petites îles. Nous avons été mandatés pour la création d'un spa dans un hôtel de luxe sur l'une de ces îles privatives. On a signé un contrat d'assistance à la gestion de ce spa dès son ouverture prévue en 2012.



© F. Delmas



Par ailleurs, TSM a signé un contrat important avec InterContinental qui réalise un nouvel hôtel à Tanger. Le groupe a fait appel à TSM pour la création d'une thalasso de 1300 m². Nous avons en charge la construction, les plans, le design, et l'assistance à l'exploitation. Son ouverture est prévue pour 2011. Enfin, beaucoup de projets se mettent en place en Jordanie via notre filiale Thalgo Spa Middle East. Nous travaillons actuellement sur la création d'un spa de 5000 m² au Crowne Plaza Dead Sea.

- Qu'est-ce qui distingue TSM des autres sociétés de consulting ?

Depuis la création de TSM en 2001, nous avons travaillé avec beaucoup de partenaires hôteliers et nous sommes retrouvés dans des configurations complètement différentes auxquelles il a fallu s'adapter. Notre expérience est donc assez riche. Par ailleurs, nous accompagnons l'hôtelier au minimum deux ans dans la gestion de son spa et aussi longtemps qu'il le souhaite. Ainsi, nous contrôlons son retour sur investissement et la réussite du projet.

- Percevez-vous les effets de la crise ?

Pour le moment, aucune commande n'a été annulée. Nous continuons à entrer des contacts qui vont certainement se concrétiser pour 2010 et 2011. C'est l'avantage de travailler à l'international. Par ailleurs, on a un marché émergent qui est celui du petit hôtel doté d'un spa de petite taille. Cela correspond à des petits niveaux d'investissement, et nous proposons donc des contrats restreints et un peu moins chers pour être accessibles à ces personnes. Cela peut s'inscrire dans un schéma de crise mais ce n'était pas au départ l'objectif !