/ JEAN-PAUL SCHAEFFER

"On peut toujours gravir une montagne..."

À la tête du groupe Sowell qui compte 27 hôtels et résidences, Jean-Paul Schaeffer poursuit une activité de promoteur et aménageur immobilier dans toute la France. Avec pour point dc départ l'Ubaye.

On peut toujours gravir une montagne, il suffit de regarder en haut et de ne pas monter par la falaise". La maxime revêt un sens particulier dans la bouche de Jean-Paul Schaeffer à la tête du groupe hôtelier aixois Sowell. À la fois parce que celui qui a grandi autour du monde se définit Ubayen de cœur - ses parents s'y sont installés quand il avait 15 ans - mais aussi parce que patiemment, sans coup d'éclat, il érige un empire.

En Ubaye, c'est à Pra Loup que la première pierre sera posée. À 25 ans, en 1985, il reprend la gestion de l'hôtel les Bergers, établissement familial de 35 chambres conçu par ses parents. Dix ans plus tôt, ils faisaient leurs premiers pas dans l'hôtellerie dans les Gorges du Verdon après que le père, électricien en travaux publics, ait effectué des chantiers à travers le monde. "*Quand on a des parents comme eux, on se dit que tout est possible*", résume Jean-Paul Schaeffer qui a commencé à travailler jeune. "*J'avais le fonds de commerce du restaurant Le Clos du Serre, à Pra Loup. À 18 ans, j'étais employeur, ce qui m'a valu d'être exempté du service militaire*", sourit-il. À cette époque, il collabore avec l'office de tourisme, s'associe à l'autocariste Jean Girieud, ouvre une agence à Digne, crée la société Eurékatour qui organisait des voyages pour les étudiants, les stages d'intégration... "*De par mon expérience, d'agent de voyages, j'ai repris l'hôtel des Bergers en 1985 et l'ai transformé. J'ai acheté l'hôtel des Airelles, on est passé de 35 à 70 chambres, avec des salles de spectacles, une piscine. C'était un produit très différent de ce qu'il existait alors à Pra Loup.* " Faire autrement - en misant sur la formule d'hotellerie-club - et plus grand : le voici qui reprend un établissement à Briançon deux ans plus tard. "*L'Alpes Hotel, d'une capacité de 100 chambres, était en difficulté. Ça a été le début du développement*". Sa rencontre avec Gérard Bremond marque un tournant. Une étroite proximité avec le fondateur du groupe Pierre et Vacances entamée au moment où on lui a parlé de l'hôtel des Dromonts à Avoriaz, le premier établissement de M. Brémond. "*En 1995, l'hôtel était relativement vétuste. Au bout de ma première saison, M. Bremond me propose de le rénover. Je décline l'offre car je voulais monter un groupe. Le projet de M. Brémond nécessitait un investissement peu compatible avec mon projet*". Il n'empêche, le lien est tissé. "*J'ai dû reprendre six ou sept établissements Pierre et Vacances : Les Menuires, Valmorel (revendu depuis), Trouville, Arles... Ça a été un tremplin important dans ma carrière. La confiance de M. Bremond a grandement contribué à ma réussite. Maintenant, j'ai 27 établissements sur 15 destinations, 800 collaborateurs en saison*".

La vision de la complémentarité entre immobilier et tourisme est commune aux deux hommes. En parallèle donc, l'hôtelier se lancera dans la promotion immobilière en 2011. "*En pleine crise immobilière. À ce moment-là, je suis propriétaire de 4-5 établissements qui commencent à être vétustes mais j'ai insuffisamment de moyens pour rénover. J'ai revendu les murs à des promoteurs, puis j'ai construit*". En 2013, la résidence Les Bergers 2 voit le jour à Pra Loup. Aujourd'hui, il annonce réaliser la promotion immobilière pour Sowell mais aussi Pierre et Vacances, Odalys et CGH... Les chantiers ne manquent pas. "*À Nîmes, je vais construire un 4 et un 5 étoiles gérés par Sowell, à la suite d'un concours lancé par la Ville après la vente de la Chambre de commerce et d'industrie*". "*À La-Plagne, par mes relations avec Pierre et Vacances, je prends la suite pour aménager et développer de la Zac des Aymes 2 000. 45 000 m² de planchers avec deux hôtels et cinq résidences, un parking public de 750 places. Sur cette partie-là, je n'exploiterai que 6 000 m² pour un établissement Sowell. À Vars, j'ai racheté un permis de construire qui existait de 12 000 m². Il y aura un hôtel Sowell de 150 chambres, une résidence de 100 appartements et 17 appartements haut de gamme en accession à la propriété*". L'homme devient aménageur avec la société Foncière Soleil invest. Ainsi à Risoul, il a remporté l'appel d'offres d'Unité touristique nouvelle pour l'essor de la station. "*Il est indispensable pour l'équilibre économique des stations de retrouver une offre touristique et des lits chauds*". À Cannes-la-Bocca, c'est un hôtel de 300 chambres avec balnéothérapie et commerces, rooftop, qui va voir le jour. "*Je ne cherche pas à tout exploiter. Je suis efficace dans une certaine dimension et une certaine catégorie d'établissements. Au-delà, je dégrade ma capacité par chambre et ma capacité bénéficiaire*". Les projets en cours lui permettent de prévoir que Sowell dépassera les 100 millions de chiffres d'affaires en 2025. "*Je viens de reprendre quatre établissements : deux résidences au Grau-du-Roi et à Cap d'Agde, et deux hôtels à Carcassonne. Ce sont des développements opportunistes parce qu'ils sont à des emplacements correspondant à notre clientèle : de vacances, familiale, avec emplacement premium. Nos clients reviennent auprès de notre enseigne : le but est d'offrir plus de choix possibles dans les destinations Sowell*". Le tout en totale indépendance : seule exception, une association à la Caisse des dépôts et consignation. "*C'est un partenaire de long terme. C'est rassurant pour moi, pour les banquiers*".

Aujourd'hui, après sa famille - il a trois enfants -, ses entreprises sont sa plus grande fierté. "*D'autres se sont développées de façon plus fulgurante... Nous, nous avons des fondations solides. Nous avons pu regarder le mur du PGE sans inquiétude*".

Emmanuelle FABRE

"Je n'ai jamais fait la course à la taille critique. C'est une chose que je ne comprends pas, avance Jean-Paul Schaeffer. Je fais ce que je maîtrise seul ou avec mon staff, en étant attentif à ne pas développer plus vite que la capacité de mes équipes."

"On fait l'un des plus beaux métiers du monde. Quand on nous confie les vacances de nos clients, c'est énorme de participer et réussir cela".

JEAN-PAUL SCHAEFFER

L'activité hôtelière du groupe Sowell, présent à la mer, la montagne, la campagne, se décline en quatre sous-familles : Family, Hôtels, Résidences et Collection.

/ PHOTOS ÉRIC CAMOIN

PARCOURS

Né le 28 avril 1960, Jean-Paul Schaeffer a grandi autour du monde, au gré des affectations de son père électricien en travaux publics et d'une mère néerlandaise avant que celui-ci décide à 36 ans de devenir hôtelier et de poser ses valises dans les gorges du Verdon puis à Pra Loup. "*Je n'étais pas féru d'études, je n'ai pas mon bac. Je voulais travailler*". À 18 ans, il prend la gestion d'un restaurant d'altitude, crée la société Eurékatour qui organise des voyages pour les étudiants, les stages d'intégration... En 1985, il reprend l'hôtel de ses parents et le transforme. C'est le début du développement de l'hôtelier qui va acquérir et transformer d'autres établissements des Alpes d'abord. Baptisé Soleil Vacances en 1991, le groupe est renommé Sowell en 2021. Il compte 27 hôtels et résidences dans 15 destinations soit près de 6 000 lits accompagnés par 800 saisonniers. À Barcelonnette jusqu'en 2011, le siège de l'entreprise transféré à Aix-en-Provence compte 27 salariés.