

## Hi Matik : Un nouveau concept 2 étoiles

Les 2 associés de l'Hi Hotel Patrick Elouarghi et Philippe Chatelet ne manquent pas de projets. A peine terminé le lancement de la Hi Beach, ils préparent deux autres projets. «En mars 2009, nous allons ouvrir un nouveau concept d'hôtellerie à Tozeur, en Tunisie qui s'appellera Dar Hi (dar voulant dire maison en arabe). Nous commençons les travaux en septembre. Nous aurons 11 chambres. L'architecture sera très novatrice et elle sera signée, comme à l'Hi Hotel, par Matali Crasset.»

Second projet : celui du Hi Matik. «Nous avons acheté un hôtel 2 étoiles de 42 chambres dans le quartier de Bastille, et nous allons le transformer cet hiver en nouveau complexe hôtelier urbain et économique. Il sera aux alentours de 100 euros et il sera en vente exclusivement sur Internet. Le personnel sera réduit au maximum, un peu avec la même philosophie qu'à l'Hi Hôtel, à savoir que vous pouvez avoir un service allégé, mais ce n'est pas vraiment pénalisant pour le client, parce que vous avez quelqu'un qui vous accueille différemment. Nous visons une clientèle jeune, qui veut passer un week-end à Londres ou à Paris, sans aller dans

un hôtel très cher, tout en profitant d'un design moderne (signé également par Matali Crasset), d'une musique de qualité...» Il n'y aura pas de restaurant. «La distribution des petits déjeuners sera automatique, mais toujours avec des produits bios. Nous préférons donner des vrais produits que des faux services avec de faux produits. A l'Hôtel Hi, il n'y a pas par exemple de room service, mais les clients ont de vrais bons produits bios. A terme, nous comptons dupliquer Hi Matik en franchise, parce que toutes les chambres sont identiques. C'est un concept qui a été conçu pour les hôteliers qui souhaitent rénover leur hôtel, mais qui ne veulent pas entrer dans un groupe international et qui ne veulent pas trop dépenser. Le coût de la franchise sera réduit. Tout comme le coût des travaux. Il faut faire le minimum de travaux, mais avec le maximum d'idées, et pour cela, il faut jouer sur l'apport du design. De même, au niveau de la commercialisation, nous apprendrons à nos franchisés à se débrouiller tout seuls. En effet, nous avons créé pour l'Hi Hotel un outil de réservation en ligne, qui nous est propre (hi booking) et c'est cet outil qui sera utili-

sé, dans le cadre de Hi Matik. En un an et demi, grâce à Hi booking, nous avons multiplié par 5 à 6 notre chiffre d'affaires sur Internet. Actuellement 60 % de nos réservations passent par Internet et 50 à 60 % de ce volume est réalisé directement par hiboooking.fr. C'est un système très simple, très visuel et très ludique. Vous voyez la chambre comme un produit et non pas comme une chambre. Vous la mettez dans votre panier de commande, tout comme les extras... Beaucoup de sites sont aujourd'hui ennuyeux. Les gens ont un comportement très visuel. Ils fonctionnent dans la couleur, la vivacité et la simplicité. Sur hiboooking.fr, tout est sur une page et tout est simplifié à outrance.»