



**L'INTERVIEW DE LA SEMAINE** ▷ **Alain-Dominique PERRIN**, président de la Fondation Cartier

# « Je me suis lancé dans les campings de luxe »



L'une des fiertés d'Alain-Dominique Perrin : le camping quatre étoiles des Moulins, à La Guérinière (Vendée), axé sur les soins du corps et le bien-être, avec Spa, hammam, piscine et qui propose même quelques suites avec couette, sanitaires privés, terrasse ombragée. LP/Gaël CORNIER.

**C**E JOUR-LÀ, la Fondation Cartier était une vraie ruche. Ce haut lieu de l'art contemporain recevait Takeshi Kitano, mégastar du cinéma et du petit écran au Japon, venu exposer à Paris pendant six mois ses œuvres : des installations gags, des toiles fantasques. « Un type génial ce Kitano, un artiste complet à la fois peintre, sculpteur, graveur, dessinateur de BD. En plus avec lui, c'est la déconnade absolue », s'enthousiasme Alain-Dominique Perrin, le maître des lieux. Le créateur des Must de Cartier et ex-patron du groupe de luxe Richemont adore les iconoclastes. Lui-même joue, à 67 ans, les franc-tireurs. Le camping, c'est sa nouvelle marotte mais attention : tendance écolo et (forcément) haut de gamme ! Il vient d'en racheter deux à Noirmoutier en Vendée, une île que ce natif de Nantes (Loire-Atlantique) connaît comme sa poche. Et il compte bien ne pas en rester là. Il explique en exclusivité ses projets.

### On vous aurait plutôt attendu sur le créneau de l'hôtellerie de luxe. Pourquoi avoir choisi le camping ?

Il y a cinq ans, le maire du village de La Guérinière (Vendée) où j'ai une maison est venu me voir. Son camping tournait mal. Je lui ai d'abord dit je n'y connaissais rien, que ce n'était pas mon métier, mais que j'allais étudier la chose. Finalement, je me suis aperçu que l'hôtellerie en plein air, ce n'est pas si compliqué. Et qu'on pouvait être rentable, si c'est bien géré et si on apporte du nouveau. J'ai remporté l'appel d'offres.

### En quoi vous distinguez-vous des camping existants ?

L'offre actuelle reste plutôt bas de gamme et très franchouillard. Ce sont des amoncellements de mobile homes en plastique qui gâchent le paysage. Il y a très peu d'arbres. Souvent, ça sent la frite et la moule à tout-va. L'environnement y est détruit inexorablement. Je veux renouer avec le camping à l'ancienne, avec des tentes noyées dans la nature. Chez nous, les vacanciers se réveillent avec l'odeur de la mer, pas

un papier gras ne traîne par terre. Ils bénéficient également d'une haute qualité de service avec le double de personnel par rapport à la norme. Mon concept, c'est du Club Med mais en moins cher.

### Vous avez testé l'été dernier la formule au camping les Moulins sur la commune de La Guérinière. Alors ?

Cela a marché très fort. Sur ce camping de 6 hectare qui vient de décrocher sa quatrième étoile, j'ai déjà investi 4 millions d'euros. On a remplacé tous les mobile homes par 25 tentes de toile et de bois, style lodge ou tipi, dont les plus confortables offrent un vrai service hôtelier avec suite parentale, couette, sanitaires privés, terrasse ombragée. Toutes ont affiché complet l'été dernier. La saison prochaine, on en aura 85. Elles sont démontables, comme cela la nature peut souffler. Ce camping de 252 emplacements est axé sur les soins du corps et le bien-être, avec spa, hammam et une superbe piscine. Je viens d'en acheter un autre, à 3 kilomètres, à Barbâtre. Il fait 13 hectares. Lui sera davantage tourné vers le sport, avec un vrai club de voile et un parcours de jogging pour sportifs aguerris. Là, tout reste à faire. Mais l'objectif est le même : éliminer tout ou partie des 150 mobile homes, le positionner quatre étoiles avec 8 millions d'euros d'investissement sur cinq ans.

### Où trouvez-vous l'argent ?

Pour partie j'investis ma fortune personnelle. Sinon, j'ai emprunté et



LP/Gaël CORNIER.



LP/Gaël CORNIER.



LP/Gaël CORNIER.

## « Les banques n'assument plus leur rôle d'accompagnement des PME »

je peux vous dire que les banques ne sont pas venues en courant, même si je m'appelle Alain-Dominique Perrin. Il y a un vrai problème de crédit en France qui est à la fois rare et cher. Que vous ayez un projet ou pas, les banques s'en fichent ! Elles n'assument plus leur rôle – basique d'accompagnement des PME et de l'initiative privée. C'est grave...

### **Avez-vous été touché par la tempête Xynthia ?**

On n'a même pas eu une branche cassée. Noirmoutier a été la miraculée de la Vendée. Là où je suis, je crains plutôt les vents. Dès le rachat des Moulins en janvier 2008, j'ai fait planter un épais rideau coupe-vent de 2 500 arbres de tamaris et de cuperus. A la Barbâtre, je vais aussi planter 4 000 à 6 000 arbres. Moi je suis un écolo qui agit.

### **Vos tarifs en haute saison vont de 589 euros à 1 099 euros la semaine. Est-ce cher compte tenu de la crise ?**

Ma clientèle, ce sont les bobos de 25 à 40 ans avec famille. Et des bobos ce n'est pas ce qui manque ! Les Français sont de grandes pleureuses. Crise ou pas, leur budget vacances c'est sacré. Regardez la dernière saison des sports d'hiver. Comme l'an dernier, les stations ont fait le plein.

A 1 000 euros la semaine, je reste compétitif. Pour ce tarif, les familles se retrouvent en pleine nature, à 25 mètres de la plage. A Ré, Oléron ou ailleurs, pour le même prix, vous avez quoi ? Un pauvre studio et encore même pas en bord de mer !

### **Vous surfez sur la vague verte ... Votre concept est-il durable ?**

C'est l'avenir du camping. J'espère en avoir cinq à six, dont trois à Noirmoutier. Pour les autres, j'explore la région de Cahors (Lot) que je connais bien. Cela m'amuse de construire et puis j'ai envie de laisser une belle petite PME à mes enfants, un truc sympa, propre qui tourne. Je suis très famille, j'ai cinq enfants et six petits-enfants.

### **Comment se porte votre autre affaire familiale, le domaine viticole de Lagrezette ?**

Je suis toujours déficitaire. Le cahors

reste pour les gens un vin lourd, râpeux. On n'y peut rien, on se heurte à cette image de vin populaire. Impossible de vendre mes bouteilles à plus de 20 euros alors que j'ai les mêmes prix de revient qu'un grand bordeaux. J'ai eu beau serrer mes frais fixes, je n'ai toujours pas de marge. Et puis, on s'est pris de plein fouet la crise américaine. Avant, le marché américain, c'était 500 000 euros, on est retombé à 70 000 euros. Je veux y relancer mes exportations, mais la concurrence sur le malbec (*NDLR : nom du cépage*) est rude. Face à nous, on a les vins du Nouveau Monde, chiliens, australiens, sud-africains qui sont moitié moins chers. Pour 10 euros, vous avez un vin argentin merveilleux. Normal, là-bas, les gars sont payés trois fois moins cher qu'en France. Si je n'en ai plus les moyens, je vendrai mais ce moment n'est pas encore venu.

PROPOS RECUEILLIS PAR ALINE GÉRARD