



*PASSIONNEMENT HÔTELLERIE
DEPUIS 1994*

*"REUSSISEZ VOS PROJETS HÔTELIERS,
JE VOUS ACCOMPAGNE POUR
ACHETER ET EXPLOITER
VOTRE HOTEL »*

[www.christophe-rouillaux-consultant-
hotels-management.com](http://www.christophe-rouillaux-consultant-hotels-management.com)

Tél. : +33 (0)6 03 88 65 66
rouillaux.christophe@orange.fr

J'ACCOMPAGNE LES INVESTISSEURS ET HÔTELIERS POUR
MAXIMISER LA RENTABILITÉ ET SÉCURISER
LE DÉVELOPPEMENT DE LEURS ÉTABLISSEMENTS.



AUDIT & COACHING PREALABLE ACQUISITION

Analyse financière
Positionnement marché
Etat technique
Performance opérationnelle
RSE & réglementation

COACHING ACCOMPAGNEMENT A L'ACQUISITION

Négociation Prix, Clauses, Contrat
Vérification des documents légaux (baux, permis, litiges)
Roadmap pour les 100 premiers jours (équipes, communication, clients)
Aide à la recherche de partenariats ou subventions (ex : BPI France)



COACHING & OPTIMISATION OPERATIONNELLE POST ACQUISITION

Accompagnement sur 6 à 12 mois, avec points mensuels et ajustements stratégiques.

Audit & Diagnostique opérationnel

Optimisation des coûts et performances financières (Ratios, T.O., RevPar etc.)
Gestion des équipes & leadership
Digitalisation et outils PMS, CRM
Amélioration Expérience Client
Gestion de projets complexes :
Rénovation, Ouverture, RSE, Labels
Management de transition
Formation & coaching sur mesure



STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Diagnostic Commercial et Marketing

Évaluer la performance actuelle et identifier les leviers de croissance.

Stratégie de Revenue Management

Optimiser les revenus par chambre et maximiser l'occupation.

Refonte de l'Expérience Client

Fidéliser et augmenter la valeur perçue.

Développement Commercial B2B

Diversifier les sources de revenus (séminaires, événements, contrats entreprises).

Marketing Digital et Réseaux Sociaux

Augmenter la visibilité et les réservations directes.

Coaching des Équipes Commerciales

Monter en compétences les équipes pour qu'elles deviennent autonomes.

Lancement de Nouveaux Services

Diversifier l'offre et capter de nouveaux marchés.

Préparation aux Événements Majeurs

Capitaliser sur des opportunités ponctuelles (ex : Jeux Olympiques 2030)

Suivi et Pilotage

Assurer la pérennité des actions et ajuster la stratégie.

Mon histoire - My story

Un professionnel de l'hôtellerie au service des décideurs :

Exerçant depuis 1994 à des postes à responsabilités variées dans des groupes hôteliers et des entreprises liées à l'hôtellerie, de Directeur commercial & marketing puis Directeur exploitation d'établissements hôtellerie restauration de 24 à 74 chambres, Consultant tourisme & hôtellerie restauration, Négociateur immobilier en CHR, Responsable commercial pour Editeur de PMS hôteliers, Gérant remplaçant sur des établissements de 50 à 100 chambres, j'ai constaté tout au long de mon parcours que les demandes en matière de développement ne cessaient de croître et qu'une approche terrain était préférable pour conseiller les entreprises.

Fort de mes expériences réussies de couteau suisse depuis trois décennies, j'ai décidé d'apporter ce savoir "terrain" en 2022 en proposant une large palette de services.



A hospitality professional at the service of decision-makers :

Since 1994, I have held a variety of leadership roles within hotel groups and related businesses—ranging from Sales & Marketing Director to Hotel Operations Director (for properties with 24 to 74 rooms), Hospitality & Tourism Consultant, CHR Real Estate Negotiator, Sales Manager for Hotel PMS providers, and Interim Manager for establishments with 50 to 100 rooms. Throughout my career, I have observed that the demands for business development continue to grow, and that a hands-on approach is essential for effectively advising companies.

Drawing on three decades of successful experience as a true "Swiss Army knife" of the industry, I decided in 2022 to leverage this practical expertise by offering a comprehensive range of services.



- Pragmatique, je dirai qu'il faut penser globalement et agir localement pour suivre l'évolution du marché, des tendances et des attentes de la clientèle hôtelière qui est passée en mode 2.0 très rapidement tout en développant toujours plus d'exigences sur la bataille du prix et du rapport à la qualité et des services.

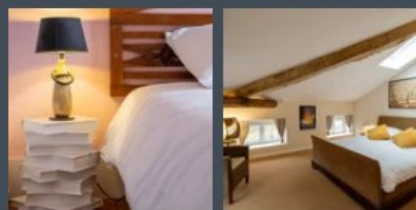


- **Il n'y a pas une Hôtellerie, il y en a 100 différentes :**

- de l'hôtel économique au Palace, du 08 chambres au 300 chambres et plus, de l'indépendant traditionnel à l'établissement de chaîne, de celui qui dispose d'un ou plusieurs restaurants, de salles de séminaires ou non, d'espace Bien Être et autres équipements, l'offre est immense et depuis peu concurrencée par la commercialisation d'appartements, de chambres et de maisons sur Internet par des prestataires ne disposants d'aucun biens mais faisant de la mise en relation entre clients et loueurs.



- Chaque établissement hôtelier a son concept, sa géographie, son histoire, son architecture, son classement, ses atouts pour attirer ses différentes clientèles.

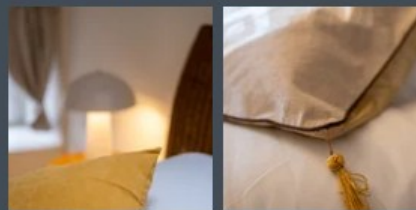


Alors quelle hôtellerie pour séduire quels clients ?

- Tout dépend de la volonté des investisseurs et de leur capacité financière pour définir un projet, un concept adapté à son marché, à son époque, à ses tendances.

- **Mon travail commence ici :**

- Aider à conceptualiser un projet pour une création d'établissement ou apporter toute l'analyse nécessaire au rachat d'établissement existant en l'accompagnant avant l'achat ou la création et après, dans une seconde phase, lui apporter des solutions pour la mise en place de l'exploitation et de la commercialisation.



Ma vision de l'hôtellerie porte aussi sur la gestion du personnel qu'il faut recruter et savoir l'associer au projet de l'entreprise.

- Cette question complexe est primordiale car sans équipe, pas d'hôtel et pas de services de qualité. Investir dans la formation et une masse salariale juste pour tous est une des clés de la réussite pour assurer la continuité de notre métier tourné avant tout vers le Client, plus volatile que jamais.



Nos Valeurs

Cela peut-être faire sourire mais la simplicité dans la relation avec les clients et l'honnêteté de dire de manière impartiale ce que me dicte ma conscience professionnelle font parties de mes valeurs de base.

Savoir dire les choses telles qu'elles sont et pas telles qu'elles on les rêve car la réalité du terrain, des hommes et des chiffres ne trompe pas.

J'ajouterai "savoir se rendre disponible et travailler vite" en restant à l'écoute est essentiel pour gagner la confiance et la fidélité de mes clients.

Core Values: Simplicity, Honesty, and Action

*It might make some smile, but I firmly believe in the power of **simplicity in client relationships** and the importance of **honest, impartial advice**—guided solely by my professional conscience. My approach is to **tell it like it is**, not how we wish it to be, because the reality of the field, the people, and the numbers never lie.*

*I also believe in **being available, working efficiently, and listening closely**. These are not just professional skills—they are the foundation of **trust and loyalty** with my clients. In a world where time is precious and expectations are high, responsiveness and transparency make all the difference.*



FINANCEMENT DE PROJETS POUR VOTRE ETABLISSEMENT

Christophe Rouillaux Consultant

"Ambassadeur Axialease 2025/26"

"Un partenariat pour vous apporter des solutions de financement"



"Comme d'autres acteurs de l'hôtellerie, vos investissements professionnels peuvent se concrétiser avec un partenaire financier expert connaissant votre métier et vos besoins. alors oui, je suis très fier d'être "Ambassadeur Axialease" auprès de vous.

Je vous propose leur expertise en vous mettant en relation avec eux et en soutenant vos dossiers à travers mes études de projets pour vous permettre de réaliser vos envies".

Votre contact

Anne Escaffre

anne.escaffre@axialease.fr

06 25 35 55 49