



Habiter Paris autrement !

Mots clés

- Location d'appartements meublés
- Voyages d'affaires ou tourisme d'agrément
- Expatriation
- Des prestations sur mesure adaptées aux besoins des entreprises
- Tendances / Marché en croissance / Marketing de l'offre
- Des visites virtuelles à 180° et des plans détaillés sur le Net
- « SOS bons plans à Paris »
- Un nouveau marché immobilier
- Gestion de patrimoine / argent / défiscalisation
- Success Story : chef d'entreprise et chanteur de rock !

www.homerental.fr

Contact Presse

ESCAL Consulting

Louis Davin
Tél : 01 44 94 95 67
louis@escalconsulting.com

Maja Jokic
Tél : 01 44 94 95 68
maja@escalconsulting.com

Home Rental Service

La location temporaire d'appartements meublés à Paris !



- A Paris, comme chez soi... le service en plus !
 - Disposer d'un appartement confortable
 - Profiter d'une multitude de services personnalisés
 - Sans les contraintes du quotidien !

- Une solution d'hébergement pratique et économique destinée
 - Aux hommes et femmes d'affaires en déplacement à Paris
 - Aux touristes amoureux de leur indépendance
 - A tous ceux qui ont besoin d'un appartement meublé pour une semaine minimum
 - « Des services 3 à 4 fois moins chers pour des surfaces 3 à 4 fois plus grandes, comparés à ceux d'un hôtel ou d'une résidence-hôtel » !

- Des surfaces de la studette à l'hôtel particulier, dans les plus beaux quartiers de la capitale

- Pour les propriétaires, la possibilité de louer leur bien immobilier en toute sérénité, et de le récupérer quand ils le souhaitent

- Une «success story» à la française : une société à taille humaine, un développement exponentiel depuis 1992.

SOMMAIRE

Le marché du tourisme : tendances et chiffres - clés	p.4
HOME RENTAL SERVICE : l'alliance du confort d'un appartement douillet et les services d'un hôtel	p.8
Une success story à la française	p.16
Le succès de Home Rental Service : la création d'une nouvelle « Market place »	p.19
Annexe 1 : Ces entreprises qui font confiance à HOME RENTAL SERVICE	p.23
Annexe 2 : Biographie de l'équipe HOME RENTAL SERVICE	p.24
Annexe 3 : Chiffres-clés de HOME RENTAL SERVICE	p.28

I – Le marché du tourisme : tendances et chiffres-clé

1. Le poids économique du tourisme en France en 2007

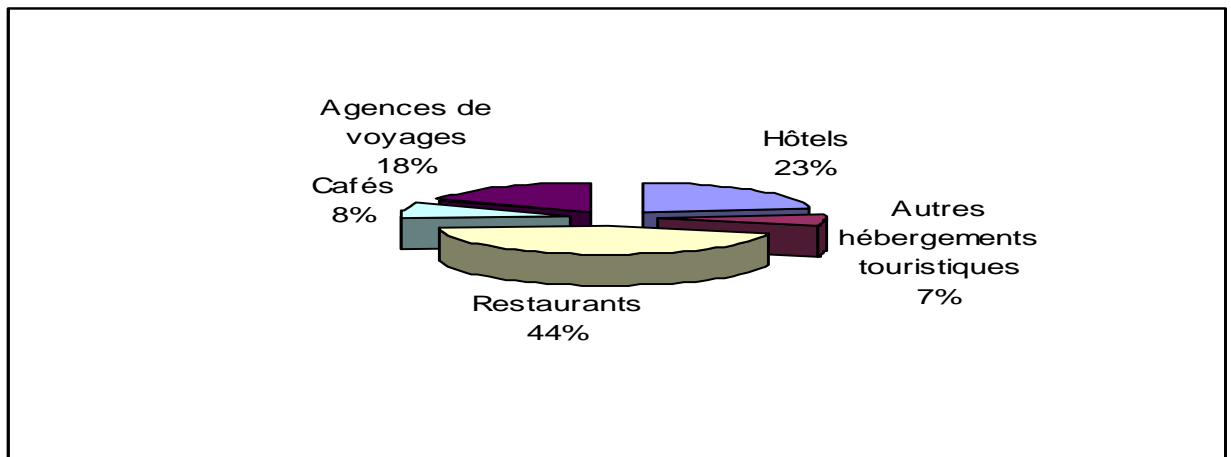
(Sources : Direction du tourisme)

Le tourisme représente le **1^{er} secteur économique français**. En 2007, la consommation touristique française s'est élevée à 117,6 milliards €. 55,4 % de ces dépenses ont été effectuées par les touristes français et 35 % par les touristes étrangers.

En terme de chiffres d'affaires, le tourisme, toutes entreprises du secteur confondues, représente en 2007 un total de 70 520 millions €.

Chiffres d'affaires des entreprises du secteur du tourisme

	Nombre d'entreprises	CA en millions €
Hôtels	25 707	15 908
Autres hébergements touristiques	13 172	4 935
Restaurants	112 221	30 799
Cafés	4 263	5 359
Agences de voyages	4 263	12 635
Total	196 850	69 636



En 2007, la fréquentation touristique des français en France représentait 834,8 millions de nuitées et le tourisme international 497 millions de nuitées.

2 - Paris, la ville la plus visitée au monde

(Source : Office de tourisme et des Congrès de Paris)

Le tourisme est une activité essentielle à l'économie française, et plus encore à Paris. On estime que la capitale reçoit chaque année environ 26 millions de personnes (tous types d'hébergement), dont 18 millions d'étrangers et 8 millions de Français, tourisme de loisir et tourisme d'affaires confondus.

Paris est la ville la plus visitée au monde que ce soit pour ses monuments, ses musées, sa vie nocturne ou ses congrès et séminaires.

Face à une concurrence internationale âpre, **Paris se situe au tout premier plan dans le domaine du tourisme d'affaires.** Le titre de capitale mondiale des réunions d'associations internationales vient d'ailleurs de lui être reconnu pour la 27^{ème} année consécutive.

Paris a beaucoup investi pour faire évoluer ses infrastructures d'accueil spécialisées destinées aux foires et salons, congrès associatifs et réunions d'entreprise. Il existe une véritable politique de coopération qui implique la Ville de Paris, la Région et la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, afin de développer le secteur et de permettre à Paris de conserver son rang de leader des destinations internationales.

En effet, développements touristique et économique sont intimement liés. Le tourisme d'affaires représente un apport économique considérable. **Ainsi, à Paris et en Ile-de-France, il a généré en 2007 un chiffre d'affaires supérieur à 4,5 milliards d'euros.** Il est également à l'origine de 52 000 emplois.

3 - L'hôtellerie à Paris

Selon l'Observatoire du Tourisme Parisien, 28 millions de visiteurs ont séjourné à Paris en 2007.

Pour la quatrième année consécutive, la destination Paris a bénéficié d'une très bonne conjoncture : elle a battu des records de fréquentation.

L'hôtellerie parisienne a, en effet, enregistré en 2007 un taux d'occupation de 78,4 %, + 3,2 points par rapport à 2006. Toutes les catégories d'hôtels ont bénéficié de la croissance, mais c'est dans les établissements haut de gamme que la progression s'est révélée la plus forte (+ 4,5 points pour les 4*).

Fréquentation

- **Nuitées hôtelières : 35,6 millions (+ 5,3 %)**, dont 23,4 millions de nuitées étrangères.
- **Durée moyenne de séjour** dans l'hôtellerie parisienne : **2,3 nuitées**.
- Les touristes étrangers représentent 65,5 % de la clientèle hôtelière.
- Mois les plus fréquentés : juin, septembre, octobre.
- Origine des principales clientèles étrangères : États-Unis, Royaume-Uni, Espagne.

Source : Office du tourisme et des congrès de Paris

Top 10 des arrivées hôtelières étrangères à Paris

Nationalité	Nombre d'arrivées	Evolution 2006/2007
Etats-Unis	1.507.818	-4,2%
Royaume-Uni	1.413.644	+9,6%
Espagne	753.641	-2%
Italie	743.560	-1,7%
Japon	639.938	-3,6%
Allemagne	634.834	+1,3%
Belgique	271.440	+10,3%
Pays-Bas	251.761	+13,4%

Top 10 des nuitées hôtelières étrangères à Paris

Nationalité	Nombre de nuitées	Evolution 2006/2007
Etats-Unis	4.125.401	+2,4%
Royaume-Uni	3.558.870	+13,1
Espagne	2.046.313	+2,6%
Italie	2.029.424	+2,5%
Japon	1.678.498	-0,9%
Allemagne	1.626.597	+1,6%
Pays-Bas	631.275	+15,2%
Belgique	619.665	+7,5%

4 - Le voyage d'affaires : tendances et chiffres-clé

Malgré une baisse de fréquentation en 2007 à Paris, **les Américains demeurent les premiers touristes étrangers pour l'hôtellerie parisienne.** Selon les *Chiffres clés 2007* communiqués par l'Office du tourisme et des Congrès de Paris (OTCP), **1,507 million d'arrivées hôtelières américaines ont été enregistrées l'an dernier, un recul de 4,2% par rapport à 2006.**

Sur un an, l'hôtellerie parisienne enregistre 180.612 arrivées supplémentaires (+ 1,2%).

Les arrivées nationales reculent (- 1,4%) alors que les arrivées étrangères augmentent, elles, de 3,2%. **Les étrangers enregistrent à eux-seuls 57% des arrivées hôtelières à Paris.**

Dans le top 5, toutes les arrivées étrangères régressent sauf pour les Britanniques (+ 9,6%) avec 1,413 millions d'arrivées. Les Etats-Unis occupent toujours la tête du classement bien que le nombre d'arrivées soit moins important l'an dernier que l'année précédente (- 4,2%). En bas de classement, le Proche et Moyen-Orient voit ses arrivées hôtelières diminuer de 16,2%, la chute la plus importante du top 10. A l'inverse, l'OTCP note le retour des Néerlandais (+ 13,4%), des Suisses (+ 10,6%) et des Belges (+ 10,3%).

L'allongement de la durée des séjours, en particulier des étrangers, permet au nombre des **nuitées hôtelières étrangères d'augmenter de 5,3% en une année.**

Le top des nuitées étrangères est quasiment similaire à celui des arrivées hôtelières, les Etats-Unis en tête, devant le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Italie et le Japon. Seules les nuitées pour le Japon (-0,9%) et pour le Proche et Moyen-Orient (-4,6%) diminuent. Petite différence : les Néerlandais ont effectué des séjours plus longs que les Belges.

5 - Les grandes tendances du tourisme d'affaires

Les voyages d'affaires sont en pleine croissance depuis quelques années, et cette tendance s'est encore accentuée en 2008. **C'est le plus stable des marchés touristiques.** De plus, **le touriste d'affaires dépense 4 fois plus qu'un touriste de loisir...**

Les manifestations regroupent beaucoup plus de monde mais sur une plus courte période. La durée moyenne d'un séjour d'affaires est passée de 3 à 2 jours. La saisonnalité reste marquée : les activités du tourisme d'affaires se concentrent principalement en semaine du mardi au jeudi.

Actuellement, les entreprises recherchent un lieu nouveau, un dépaysement, une originalité. Les $\frac{3}{4}$ des entreprises associent une activité en dehors du travail (activités sportives, visites de la région...)

80 % des organisateurs utilisent l'outil Internet. Sur le plan qualitatif, 43% des organisateurs se plaignent de salles vétustes et de la saturation des hôtels.

II- Home Rental Service : l'alliance du confort d'un appartement douillet et les services d'un hôtel

1- L'émergence d'un nouveau mode d'hébergement : une solution «work and fun»

Ces dernières années s'est intensifié le phénomène de « cocooning ». Dans notre sphère privée mais aussi dans les espaces publics ou collectifs, nous recherchons avant tout confort, bien-être, intimité, convivialité, chaleur... Cette tendance au cocooning s'accompagne d'une tendance à la personnalisation, à la «customisation». On cherche à se (ré)approprier les lieux en y mettant sa propre touche. «Ailleurs» doit aussi être «chez soi», pour se rassurer, nous disent les sociologues.

Au bureau, on connaît l'irruption (incongrue ?) des jacuzzis, masseurs, et autres experts en feng shui. Même tendance pour les restaurants (lounge), les salons d'esthétique qui deviennent des lieux à vivre où l'on peut à la fois inviter sa meilleure copine à prendre le thé (vert bien sûr), feuilleter les derniers bouquins à la mode tout en se faisant faire une pédicure. Nombre de boutiques recréent l'atmosphère d'un véritable appartement pour accueillir leur clientèle.

Alors le «*Home sweet home*» en déplacement professionnel, en voyage culturel, après une mission d'expatriation est-il possible ?

Certes, l'hôtel constitue un moyen d'hébergement temporaire pratique mais pas forcément des plus personnalisés.

La location d'un appartement permet d'être comme chez soi dans un autre environnement, mais bien souvent le service fait défaut.

Ainsi la location temporaire d'appartements meublés, prodiguant les mêmes services – en plus personnalisés – qu'un hôtel, se révèle être la solution idéale pour un séjour. Cela permet entre autres de :

- Se cuisiner un repas, équilibré et « à la carte »
- Inviter ses amis, ses collègues...
- Bénéficier de services tels que le ménage, le changement de linge de maison, le pressing à domicile, ...
- Vivre comme un Parisien à part entière
- Profiter de tapis persans, d'une cheminée, de fauteuils profonds...
- Et surtout, s'y sentir chez soi !

1- Des produits uniques, de la studette à l'hôtel particulier, service compris !



Les appartements Home Rental Service répondent à des critères « qualité » pointus.

Home Rental Service propose plus de **250 appartements** meublés à Paris de la studette au 5 pièces luxe.

Tous sont sélectionnés selon des critères de confort bien précis :

- Les appartements se situent dans les quartiers résidentiels de Paris : les 9 premiers arrondissements, le 15^{ème}, le 16^{ème}, le 17^{ème} et Neuilly/Seine
- Chaque appartement est unique
- dans des immeubles de standing, ayant du cachet
- à proximité des lignes de métro
- ascenseur à partir du 3^{ème} étage
- appartements entièrement équipés en électroménager
- confortablement meublés, accueillants et chaleureux
- récemment refaits.

Répartition des locations par type d'appartements :

Studio : 30%, 2 pièces : 30%, 3/4 pièces : 30%, 4/5 pièces : 10%.

Surfaces moyennes par type d'appartement :

- studio : entre 30 et 50 m²
- 2 pièces : entre 50 et 100 m²
- 3 pièces : entre 80 et 130 m²
- 4 pièces : entre 100 et 190 m²
- 5 pièces : 150 m² et plus

Un éventail de choix d'appartements, pour que chacun y trouve son « chez-soi »

Dans un souci d'offrir un service de sélection optimale à ses clients et conscient de la diversité de son public, Home Rental Service propose à sa clientèle des appartements uniques, gérés en exclusivité, chacun doté d'un style propre.

Ainsi il est possible de choisir un appartement typiquement parisien, qui plongera ses locataires dans un cadre chic où règnent parquet, moulures et cheminées...

Le « **Parisian way of Life** », pour les esthètes en quête d'authenticité !

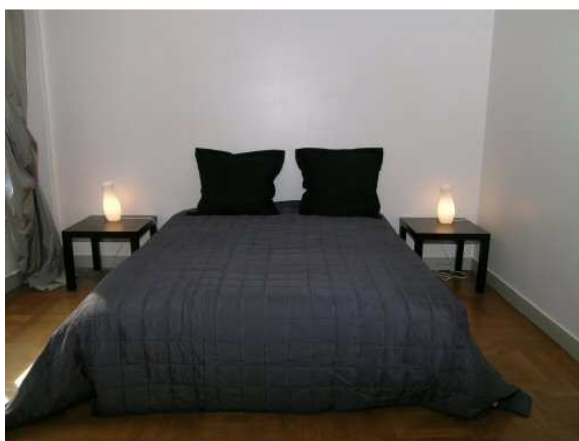


D'autres préféreront un appartement dans un ancien hôtel particulier du XVIIIème siècle. L'« **Esprit Marais** », qui enchante les amateurs de vieilles pierres et les férus d'histoire...

Fonctionnel, clair, sans fioriture mais disposant de tous les équipements high-tech.

Idéal pour hommes et femmes d'affaires, soucieux d'efficacité et avant tout à l'aise dans un univers **moderne et design**...





Pour ceux qui cherchent calme et tranquillité au cœur d'une capitale au rythme effréné, ces appartements « **Zen** », à l'intérieur épuré, seront sources et lieux de sérénité...

Le charme des appartements « **Cosy** » ravira ceux et celles pour qui le confort et la chaleur d'un nid douillet sont indispensables à un séjour réussi...



Quand culture et art font bon ménage : Tableaux aux murs, escaliers en colimaçon, livres posés dans un désordre étudié. Une ambiance atelier d'artiste pour un séjour haut en couleur imprégné d'insouciance, de romantisme et d'un **esprit Bohème**...

Un panel de services très large est proposé aux clients

Home Rental Service se différencie de ses concurrents en proposant à ses clients un panel de services extrêmement diversifié.

Les services «basiques» inclus dans les tarifs de location

- Le linge de maison fourni et changé chaque semaine
- Le ménage hebdomadaire complet
- Service de maintenance intervenant dans les plus brefs délais pour réparer tous les petits désagréments pouvant survenir au quotidien (changement d'une ampoule, d'un flexible de douche, fuite d'eau, ...)

Les services affaires

- Accueil à l'aéroport et transfert à l'appartement
- Location de voiture avec ou sans chauffeur...
- Location de matériel informatique et téléphonie pour les hommes et femmes d'affaires : téléphones mobiles, ordinateurs portables, télécopieur, répondeur téléphonique...
- Location de cartes d'accès Internet Haut débit sans fil.

Et les services sur-mesure pour une satisfaction complète

Besoin urgent d'un service pressing, envie d'un repas exotique ou d'une soirée DVD... ? Home Rental Service a tout prévu : il suffit d'appeler les assistants multilingues au **0 820 900 320*** et vos rêves se réalisent ! L'équipe dédiée dispose en effet d'un catalogue de fournisseurs impressionnant, qui garantit un véritable service « **SOS Bons plans à Paris** » !

Il est ainsi possible de bénéficier de :

- Livraison de vin, de fleurs, de paniers de fruits ...
- Visites et excursions de Paris, mise à disposition d'interprètes
- Organisation de dîners thématiques à domicile (brésilien, traditionnel ...)
- Massage traditionnel à domicile
- Personnel à domicile : garde d'enfants, cuisinier, etc.
- Production et organisation d'événements clé en main
- Le petit conseil pour le bon bistrot parisien, ou le dernier endroit branché de la capitale ...

**Appel facturé 0,12€/minute.*

2- 90% des clients sont des entreprises

90% des clients sont des entreprises qui envoient leurs collaborateurs en mission à Paris et le reste est constitué de particuliers.
Parmi les clients, 80% sont des étrangers.

Pour une entreprise, la location temporaire via Home Rental Service est une solution pratique et économique

- Elle permet aux salariés ou dirigeants d'être dans un environnement moins anonyme qu'une chambre d'hôtel, et de vivre à leur rythme
- Elle offre la possibilité de se retrouver dans un endroit cosy pour un dîner d'équipe, une réunion informelle...
- Elle propose des tarifs compétitifs par rapport à l'hôtel et la résidence l'hôtelière

Les DRH et cadres faisant appel à ce type d'hébergement constatent une meilleure productivité de leurs collaborateurs, due à une vie plus équilibrée !

A noter, certaines sociétés (Dior, Chanel, Société Générale, Alstom, Boston Consulting Group...) louent des **appartements à l'année** chez Home Rental Service, pour contenter leurs collaborateurs mais aussi leurs clients et partenaires.

Cf références clients p.23

Pour le touriste, Home Rental Service représente la liberté

- d'être comme chez soi sans avoir à faire le ménage, chose appréciable lorsque l'on est en vacances
- d'être au cœur de Paris et de ses activités culturelles
- de pouvoir réunir toute la famille dans un même lieu privé
- de pouvoir cuisiner et inviter des amis...

Durée minimum d'hébergement : une semaine, toute clientèle confondue

3- Une solution reconnue plus économique qu'un hôtel ou une résidence – service

Home Rental Service c'est 3 à 4 fois moins cher pour des surfaces 3 à 4 fois plus grandes, comparé à un hôtel !

Les tarifs proposés par Home Rental Service sont moins onéreux que ceux d'un hôtel, pour un niveau de confort, de liberté et de services inégalé.

Pour chaque type d'appartements, 2 catégories : standard et luxe, ceci dépendant de la taille de l'appartement, de la qualité de l'immeuble et du mobilier.

Les tarifs sont dégressifs. Plus on reste longtemps, plus c'est économique.

Enfin chez Home Rental Service, les tarifs ne fluctuent pas en fonction de la saisonnalité !

Tarifs Home Rental Service

PRIX par NUIT et par APPARTEMENT / RATES per NIGHT per APARTMENT

	Studette	Studio	2 pièces	3-4 pièces	5 pièces
de 7 à 13 jours					
Prix / jour	77 à 94	100 à 122	131 à 153	166 à 276	232 à 409
Une semaine	539 à 658	700 à 854	917 à 1071	1162 à 1932	1624 à 2863
de 14 à 29 jours					
Prix / jour	66 à 82	87 à 100	111 à 131	140 à 232	207 à 345
Deux semaines	924 à 1148	1218 à 1400	1554 à 1834	1960 à 3248	2898 à 4830
30 jours et plus					
Prix / jour	56 à 72	77 à 87	93 à 111	122 à 207	180 à 276
Un mois	1680 à 2160	2310 à 2610	2790 à 3330	3660 à 6210	5400 à 8280

*Les tarifs comprennent toutes les charges : assurances, électricité, gaz, télécoms, eau chaude...

Ceci étant, Home Rental Service ne se positionne pas comme un concurrent direct de l'hôtellerie traditionnelle puisque la **durée moyenne du séjour** est de **3 mois** dans les appartements. Home Rental est directement concurrent des résidences hôtelières et s'avère moins cher que cette solution d'hébergement.

Comparaison tarifs en résidence-hôtel 3* / Home Rental Service appartements standards

PRIX par NUIT et par APPARTEMENT / RATES per NIGHT per APARTMENT

	studio		2 pièces	
	Home Rental Service (35m ²)	Résidence-Hôtel (18m ²)	Home Rental Service 60 m ²	Résidence-hôtel. 25m ²
de 7 à 13 jours				
Prix / jour	110	170	131	315
Une semaine	770	1190	917	2205
30 jours et plus				
Prix / jour	77	140	93	245
Un mois	2310	4200	2790	7350

*Les tarifs résidence-hôtel donnés sont ceux de la haute saison - Le prix minimum possible (basse saison) est 84€ par jour pour un séjour de 1 mois minimum
Les surfaces pour les studios et les 2 pièces indiqués sont les surfaces moyennes des appartements du parc de Home Rental Service.

5- Le champ concurrentiel : Home Rental Service se différencie par son savoir-faire et l'offre la plus large du marché de produits et services complémentaires fondé sur près de quinze années d'expérience.

Dès le début, l'idée était simple : proposer la location d'appartements meublés avec « 0 souci » pour le locataire et un tarif unique englobant des services quasi-hôteliers (linge, ménage...).

La société est présente sur le marché de la location temporaire d'appartements meublés **depuis 1992** ce qui lui assure une excellente connaissance des demandes clientèle et de leur gestion.

Il y a 15 ans Home Rental Service était le seul sur ce marché à Paris.

Aujourd'hui, on compte **30 à 40 concurrents** directs sur ce segment. Mais ceux-ci gèrent un parc immobilier beaucoup plus restreint (entre 50 et 80 appartements) et leurs tarifs sont plus élevés ou bien leur parc immobilier est plus important mais les appartements ne sont pas gérés en exclusivité. Depuis quelques années, il y a une **trentaine de prestataires divers** référencés auprès de l'Office du Tourisme de Paris. Ensuite, certains particuliers proposent aussi leurs appartements.

Home Rental Service est donc à même de proposer une gamme de produits et service inégalée à ce jour.

Une sélection drastique des appartements.

Home Rental Service reçoit environ **300 appels téléphoniques par mois** de propriétaires souhaitant louer leur bien selon cette formule, essentiellement grâce au bouche à oreille.

La sélection s'effectue alors en **3 phases**.

L'entretien téléphonique permet d'éliminer 1 appartement sur 2, notamment ceux ne répondant pas aux critères énoncés précédemment (localisation, qualité des prestations...). Ensuite, l'équipe visite l'appartement et s'entretient avec le propriétaire. Enfin vient l'inventaire, puis l'état des lieux et la signature du contrat.

L'entreprise s'est forgée au fil des années une expérience et un savoir-faire lui permettant d'être réactive dans les plus brefs délais, que ce soit pour la demande d'un locataire ou celle d'un propriétaire.

III - Une Success Story à la française

2 - Home Rental Service née d'une demande forte, non satisfaite

Lorsqu'il a créé son entreprise, le fondateur d'Home Rental Service s'est inscrit pleinement dans une **démarche d'Intelligence Economique**. La création de ce nouveau marché en France repose en effet sur la découverte d'un business model à l'étranger et sur le fait, qu'après une veille concurrentielle « de l'intérieur », Claude Chopard Lallier a fait le constat d'une demande précise, pérenne, et s'est donné les moyens stratégiques de parvenir à construire une offre éprouvée par ailleurs. Retour en arrière...

Après 4 ans au Club Med en qualité de GO, et un an aux Etats-Unis, où il a pu veiller le marché de la location temporaire, Claude Chopard Lallier s'est lancé dans l'immobilier. 4 années au sein de ce secteur d'activité lui ont permis de repérer une demande croissante d'appartements meublés au centre de Paris pour des locations temporaires. Demande non satisfaite par les acteurs classiques du marché.

En 1992, fort de ce constat, Claude Chopard Lallier emprunte 100 000 F, loue un bureau minuscule sur les Champs-Élysées, adresse symbolique, afin de séduire une clientèle internationale et cosmopolite. Les débuts sont pittoresques : un minitel, un appartement en gestion et beaucoup de volonté et d'opiniâtreté pour faire de cette entreprise un acteur incontournable sur le marché !

Depuis le début de l'aventure, le concept de Home Rental Service est le même : proposer de la location d'appartements meublés avec « **Zéro souci** ».

A force de travail, Claude Chopard Lallier gagne la confiance des propriétaires qui lui confient leurs appartements, et celle des entreprises qui lui envoient leurs dirigeants et collaborateurs.

16 ans plus tard, Home Rental Service est une entreprise de 18 personnes, disposant d'un parc immobilier de plus de 250 appartements à Paris. La société, qui a su créer son propre marché, vit au rythme intense des plannings de location et des propositions de mise en gestion d'appartements de la part des propriétaires.

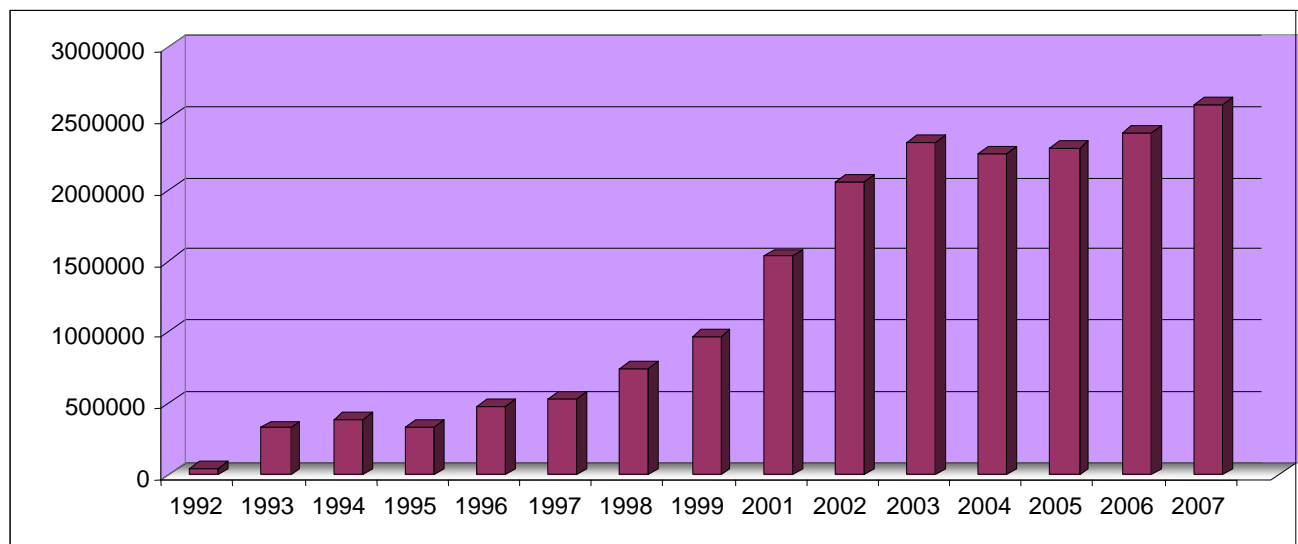
2- Une demande exponentielle qui a assuré le développement constant de Home Rental Service ces 16 dernières années

Depuis ses débuts, Home Rental Service connaît une croissance constante de son activité qui se traduit par la **création d'un nouveau poste par an environ** et l'acquisition régulière de nouveaux appartements en gestion.

« C'est un marché très porteur, encore mal connu du grand public et des entreprises. Aussi nous consacrons une part importante de notre budget à la communication. La fidélité de nos propriétaires et de nos clients nous y encourage : une fois qu'ils y ont goûté, ils ne peuvent plus s'en passer! Le

potentiel du marché est très important et devrait nous assurer, dans les prochaines années, comme par le passé, une **croissance régulière à deux chiffres** » souligne Claude Chopard Lallier.

Evolution du Chiffre d'Affaires de Home Rental Service depuis sa création



3- Projets de développements régionaux et internationaux.

Conscient que **l'Europe** et les pays émergents comme **la Chine** représentent de fortes opportunités de développement, le dirigeant de Home Rental Service envisage de conquérir ces nouveaux marchés par le biais d'un «**correspondant**» local qui ferait connaître Home Rental Service, son activité et ses avantages aux entreprises et futurs touristes hors hexagone.

Il en est de même concernant les **grandes capitales régionales françaises** telles Lyon, Marseille, Lille ou encore Toulouse... Claude Chopard Lallier souhaite lancer des bureaux en région, vraisemblablement sous forme de succursale.

4- Home Rental Service : un management orienté confiance et satisfaction client.

Le mode de management de Claude Chopard Lallier repose sur la confiance et le respect mutuels : celle qu'il accorde à ses collaborateurs et inversement, le respect porté par toute l'équipe aux clients et vice-versa.

L'objectif principal étant la **satisfaction client**, l'entreprise offre un niveau de services optimal et une réactivité sans faille.

Concernant le propriétaire, sa satisfaction passe par le **professionnalisme de l'équipe** lui garantissant la sérénité de louer son bien sans s'en soucier.

Ces valeurs que sont la confiance et la satisfaction client ont bâti la culture d'entreprise de Home Rental Service. C'est sur ce mode que toutes les relations internes et externes sont établies et perdurent.

5- L'utilisation du media Internet comme outil de développement marché.

Tout comme il a su identifier un besoin marché non traité dès ses prémices, Claude Chopard Lallier a su anticiper l'avènement de l'Internet et le formidable outil de communication que pouvait représenter les sites web.

Dès 1995, Home Rental Service possède son site, qui va devenir un outil indispensable de «recrutement» de nouveaux propriétaires et de clients.

Aujourd'hui, les différentes fonctionnalités du site représentent véritablement un gain de temps dans le processus de location pour les clients. **Pas de nécessité de se déplacer sur Paris.** Ceux-ci font « leur marché » confortablement installés, grâce au système de **visites virtuelles à 180° et des plans détaillés. Les 7 000 photographies directement accessibles, sur lesquelles il est possible de zoomer**, permettent en quelques clics de faire son choix selon des critères pointus. De même, les propriétaires éventuellement intéressés pour mettre leur bien en location peuvent juger du niveau de qualité exigé pour être référencé chez Home Rental Service. Cela permet d'éviter bien des déceptions !

www.homerental.fr

IV - Le succès de Home Rental Service : la création d'une nouvelle « Market place »

1- Les locataires : entreprises ou particuliers, à l'affût de confort et de liberté.

Pour tous ceux qui séjournent à Paris au moins une semaine

Que l'on soit expatrié pour une mission de 2 ans, en vacances en vue de visiter et (re)découvrir les charmes de la capitale, en séminaire pendant 15 jours, en stage pendant 3 mois... à Paris, la question de l'hébergement se pose. Home Rental Service propose ses services à toute personne devant séjourner dans la capitale que ce soit dans un cadre professionnel ou touristique.

Ce type d'hébergement s'adresse à toutes celles et ceux qui souhaitent profiter du « **Parisian way of live** », sans être confiné dans un hôtel, et aux entreprises se souciant du bien-être de leurs collaborateurs lors de déplacements professionnels.

En terme de services, « les bons plans parisiens » sont **plébiscités à 95% par les locataires** : rien de tel que l'adresse d'un bon petit bistrot de quartier, du dernier endroit à la mode ... pour profiter de Paris.

Une séduction de la clientèle étrangère fondée sur une meilleure connaissance de ses particularismes culturels et sociétaux.

Bien que l'on ne distingue pas de différences fondamentales dans le mode de « consommation » du service Home Rental Service entre les hommes et les femmes (excepté que ces dernières sont moins exigeantes que leurs homologues masculins !), on distingue quelques particularités au sein des différentes nationalités clientes.

Si les Allemands sont ainsi amoureux de la France éternelle, des grands classiques romantiques, du café théâtre et des petits cafés, la clientèle chinoise rêve de palaces français et de dîners sur la Seine. Les hommes d'affaires américains, à l'instar des clientèles russe et nippone, sont avant tout séduits par un repas privé organisé dans un appartement typiquement parisien tandis que les touristes issus du Golfe raffolent du clinquant, du strass, des paillettes et des adresses jet-set de Paris.

L'augmentation croissante des arrivées étrangères sur Paris force en quelque sorte l'adaptabilité de l'offre à la demande de ces nouvelles clientèles. Home Rental Service met aujourd'hui à disposition des appartements qui correspondent à ces demandes reflétant la diversité culturelle de ses locataires.

2- Les propriétaires en quête de sérénité quant à la location de leur appartement

Home Rental Service, la solution idéale pour louer son bien immobilier sans s'en soucier

Pas d'investissements

La formule de Home Rental Service ne requiert ni honoraires ni frais de gestion – Home Rental Service est rémunérée par la majoration du tarif de location.

Souplesse de la formule

Le propriétaire peut récupérer son appartement à tout moment, quand il le souhaite après l'avoir mis en gestion 6 mois au minimum. Cela permet aux propriétaires de bénéficier de leur appartement quelques semaines dans l'année à leur guise. Et si le propriétaire n'a pas prévenu suffisamment à l'avance et que son appartement est déjà/encore loué alors il est logé dans un autre appartement du parc - généralement encore mieux que le sien.

Sécurité

Le service de maintenance hebdomadaire et les contrôles fréquents garantissent l'état de retour de l'appartement.

Retours financiers assurés

Les revenus de la location sont assurés avec un **taux d'occupation des appartements de 90% minimum*** et la garantie des paiements par Home Rental Service. En moyenne, les propriétaires **perçoivent 10% à 15% en plus du prix marché** des loyers parisiens pour des appartements meublés.

→ Outre ces particularités, le propriétaire peut bénéficier **d'une des dernières niches fiscales françaises** puisque les revenus perçus de la location d'un appartement meublé est soumis à un abattement forfaitaire de 72 % dans la ligne Bénéfices Industriels et commerciaux (BIC).

** En dessous de ce chiffre, l'appartement est rendu au propriétaire car cela signifie qu'il ne correspond pas à la demande de la clientèle.*

Un processus simple de mise en gestion des appartements

Faire référencer son appartement est chose aisée. Le processus se déroule en **3 temps** :

- 1-** L'entretien téléphonique permet d'apprécier la possibilité de prendre en gestion un appartement dès lors qu'il remplit toutes les conditions énoncées par Home Rental Service (appartement situé dans le centre ou l'ouest de Paris, meubles confortables, équipe électroménager complet,

ascenseur pour les appartements en étage élevé...) – Lors de cette phase, **50% des appartements sont évincés de la sélection.**

2- Visite de l'appartement

3- Signature du contrat + établissement de l'inventaire et de l'état des lieux

Une fois que l'appartement est pris en charge par l'entreprise, le propriétaire n'a plus à se soucier de rien. Home Rental Service s'occupe de tout pour lui et tous les 5 de chaque mois il perçoit le montant équivalent au nombre de jours pendant lesquels son appartement a été loué.

Trois typologies de propriétaires

1- Les investisseurs :

Ils recherchent une bonne rentabilité, une certaine souplesse, une grande liberté. Ils veulent en effet pouvoir vendre leur bien quand ils le souhaitent. La fiscalité est très avantageuse car moins lourde que pour une location vide. Certains montages en LMP (loueur en meublés professionnel) offrent une niche fiscale encore plus intéressante.

2- Les propriétaires de province ou à l'étranger :

Ils utilisent leur bien à Paris comme pied à terre. La location permet de rentabiliser leur investissement, de s'assurer qu'il est entretenu et surveillé

3- Ceux qui partent à l'étranger :

De plus en plus de Français qui partent à l'étranger confient leur bien, pour être certain de le récupérer à leur retour, quelle qu'en soit la date.

3- Des entreprises et des cadres ayant bénéficié des services de Home Rental Service :

Les entreprises faisant appel aux services de Home Rental Service sont très variées : on trouve aussi bien des TPE/PME que des grands comptes. Certaines entreprises louent un ou plusieurs appartements à l'année pour toujours avoir à disposition un hébergement pour ses collaborateurs.

Ainsi Vuitton héberge ses vendeuses nippones en formation par le biais d'Home Rental Service. Chanel « offre » à ses top models un appartement « cosy » afin qu'elles puissent s'y ressourcer lors des défilés.

Témoignage d'Ian Schofield (Grande Bretagne), directeur d'opération du « programme de l'hospitalité » pour la Coupe du monde de rugby, qui s'est installé en 2007 dans la capitale française afin de pouvoir couvrir toute la logistique nécessaire à l'organisation de la Coupe du Monde :

« Je voyage beaucoup entre Paris, l'Ecosse et le Pays de Galles qui accueilleront également plusieurs matchs de la compétition. J'ai de longues journées de travail qui commencent à 6 H et se terminent le soir vers 20 H. Après une longue

journee, on a envie de se sentir chez soi, surtout à l'étranger. Dans un hôtel cela n'est pas toujours évident. Alors que si vous vivez dans un appartement vous avez un salon, une cuisine, vous pouvez faire vos propres repas, bref- vous pouvez vraiment vous relaxer et faire comme chez vous. Choisir Home Rental Service, c'était pour nous l'assurance d'un hébergement de qualité avec les services « ménage et maintenance technique » en plus. L'équipe polyglotte de Home Rental Service est toujours joignable si nous avons besoin d'aide. Vu mon emploi du temps, cela me convient parfaitement. »

Responsable de la mobilité internationale au sein du cabinet de consultants Mac Kinsey :

«Ce qui me plaît chez Home Rental Service, c'est :

- **la réactivité** (faculté à nous proposer des appartements dans les heures qui suivent notre demande) car nous avons souvent des demandes de dernière minute,
- les visites virtuelles qui facilitent les choix,
- la flexibilité pour les visites, la remise des clefs, les sorties d'appartement qui nous font gagner du temps et nous assurent la satisfaction des personnes à loger,
- la qualité des appartements (propres, jolis, bien équipés),
- les arrondissements couverts : de nombreuses options proches de nos bureaux, qui permettent à nos visiteurs d'être opérationnels immédiatement et de ne pas perdre de temps dans les transports,
- **la priorité laissée au locataire d'étendre son séjour** car nos dates de fin de missions sont souvent aléatoires,
- **le package tout compris** (ménage, assurance, maintenance si problème d'équipement) qui évite les surprises et soulage de lourdeurs administratives
- le coût : moins cher que l'hôtel,
- la qualité et l'écoute des interlocuteurs Home Rental Service qui assurent un service sur mesure car ils connaissent nos besoins».

Annexe 1

Ces entreprises font confiance à
Home Rental Service

Accor
Alstom
Air China
BNP Paribas
Boston Consulting group
Canal +
Carrefour
Cartier
Chanel
Christian Dior
Christofle
Continental Airlines
Crédit Lyonnais
Deloitte
EDF/GDF
France Télécom
General Electric
Hermès
IBM
KPMG
Michael Page
Microsoft
Pechiney Aluminium
Price Water House Coopers
Renault
Sanofi
SFR
Société Générale
Sodexo
Vuitton
Yves Saint-Laurent...

Annexe 2

Biographie de l'équipe Home Rental Service

Claude CHOPARD LALLIER

Claude Chopard Lallier est né le 5 juin 1964 à Besançon. Il a 44 ans.

Marié, père de 3 garçons : Lloyd, Killian et Enzo âgés respectivement de 16, 14 et 8 ans.



La période Club Med

Originaire du Haut Doubs (25) près de la frontière Suisse, Claude Chopard Lallier est né « les skis aux pieds ». Il a arrêté ses études après le bac pour suivre sa passion du ski et de la montagne. Après divers petits boulots aux Ménuires, il passe le **diplôme National de l' E.N.S.A (Ecole Nationale de Ski et d'Alpinisme)**, et devient **moniteur de ski pour le Club Med**.

Pendant 4 saisons, il enseigne le ski l'hiver et officie comme professeur de voile l'été.

Cette expérience du professorat et de la compétition de haut niveau lui laisseront le goût de l'effort et du perfectionnement.

Durant sa dernière saison au Club Med, il est ingénieur du son pour les spectacles du Club et rencontre celle qui deviendra sa femme.

Après 4 ans en tant que GO en France et en Suisse, il part pour une saison aux Etats-unis dans le Colorado. En fin de saison, il se blesse gravement au genou au cours d'une compétition : « *On revoit nécessairement ses priorités après un tel événement* ». Après une opération chirurgicale et six mois de rééducation intensive, il loue avec un ami, un van pour un **road trip et sillonne notamment la Californie où il est confronté ... aux problèmes du logement temporaire.**

Après ce voyage, retour à la montagne, à Méribel, pour une saison dans une école de ski internationale, où Claude Chopard Lallier est confronté à des conditions météo particulièrement difficiles. Il décide alors de se lancer dans de nouvelles aventures. **Attiré depuis longtemps par l'immobilier**, il est d'abord négociateur pour la commercialisation de la nouvelle station « la Tania » (entre Méribel et Courchevel) où il fait ses premiers pas dans ce secteur d'activité.

Les débuts dans l'immobilier :

Après cette première expérience dans l'immobilier, chez HELVIM France, Claude Chopard Lallier s'installe à Paris et travaille chez Embassy Service. Durant ces 2 années, il voit nettement poindre la demande de location d'appartements meublés temporaire. A l'époque, personne sur le marché n'était à même de satisfaire cette demande.

Il quitte Embassy Service à 28 ans et crée la même année Home Rental Service. Dès le début, il installe ses bureaux sur les Champs-Élysées, et « débauche » un collaborateur de chez Embassy Service (Arnaud de Carné Carnavalet qui travaille toujours auprès de Claude Chopard Lallier).

Le moteur de l'aventure Home Rental Service :

Avant toute chose, c'est l'aventure humaine qui intéresse Claude Chopard Lallier. Celle avec ses clients très cosmopolites, celle avec ses propriétaires exigeants et celle avec ses collaborateurs.

C'est un métier passionnant, riche de rencontres, souvent collé à l'actualité politique et économique nationale et internationale.

Ce métier demande de ne jamais se reposer sur ses lauriers et exige de se remettre systématiquement en question. Chaque jour est un nouveau challenge. La philosophie de Claude Chopard Lallier, transmise à ses collaborateurs et qui désormais fait partie de la culture de Home Rental Service repose sur l'adage : « Travailler sérieusement sans se prendre au sérieux ».

Hobbies : enfants, sports, musique et ... bons vins !

Pour lui, la famille c'est tout ! Et Claude Chopard Lallier revendique ouvertement son côté « papa poule ».

Passionné par tous les sports de glisse (sur neige ou sur l'eau), il pratique également la course à pied, la moto et la natation régulièrement. C'est probablement là qu'il se retrouve et réfléchit le plus... Pour lui le sport est une véritable source d'équilibre.

Fidèle à cette passion, Claude Chopard Lallier est allé fouler le bitume américain pour le grand marathon de New York en 2007.

C'est également passionné de musique. Avec des amis, il a monté un groupe de rock dans lequel il est pianiste et chanteur. Les amis répètent 2 fois par mois dans le studio de musique qu'il a installé au sous-sol dans sa maison. Ils donnent des concerts pour des amis environ 2 fois par an.

Il s'intéresse à l'œnologie, principalement aux grands vins. L'écologie et les grandes causes environnementales font également partie de ses préoccupations.

Eric LEYGONIE – Responsable du développement

31 ans, Célibataire.

Diplômé de l'ISG à Paris, où il était notamment chargé d'études au sein de la Junior entreprise, il a intégré la société Home Rental Service en mai 2005, après avoir été responsable commercial dans les vins et spiritueux, et acquis une expérience dans la communication et le lobbying à Washington chez Fleishman Hillard. De nationalité franco-américaine, il a reçu une éducation biculturelle ce qui lui permet d'être particulièrement à l'aise avec nos interlocuteurs étrangers.



Passions : Tennis, sports automobiles, nouvelles technologies.

Rêves : Participer au Tour de France automobile.

Audrey Loy – Responsable administratif

29 ans, Célibataire

Après six années d'expérience dans la prestation de service d'accueil en entreprise, où elle a occupé différents postes d'exploitation et de formation et deux années passées en Irlande dans le secteur de l'aérien, elle a rejoint l'équipe de Home Rental Service au début de l'année 2005.



Passions : Les voyages, la littérature.

Rêves : Une maison de campagne dans le Kerry en Irlande.

Caroline CARETTE – Contrôle qualité et équipement

43 ans, Mariée, 1 enfant

Responsable administratif et financier au sein de l'Association pour l'Union Monétaire de l'Europe pendant 15 ans et également gérante d'une exploitation agricole familiale, Caroline est habituée à cumuler plusieurs activités de nature différente et à trouver des solutions à toutes problématiques avec autonomie et rigueur. Elle a rejoint Home Rental Service en 2005 où elle peut exercer son hobby et veiller à la qualité des services proposés par Home Rental Service.



Passions : Décoration et aménagement

Rêve : Que Mary Poppins existe vraiment

Bérangère Pasquier, Chargée d'Affaires
30 ans, mariée

Suite à des études en alternance dans le tourisme, qui lui ont donné le goût des voyages, elle décide de partir à l'étranger, notamment en Europe mais également au Brésil. Ainsi elle perfectionne ses compétences linguistiques et acquiert de nouvelles expériences professionnelles dans le domaine commercial. Elle est ensuite amenée à rejoindre l'équipe de Home Rental Service en 2008.

Passions : cinéma, sorties culturelles, samba

Rêve : ouvrir une « pousada » au Brésil et faire le tour du monde



Nadia Usai, Chargée de Clientèle

Après avoir obtenu sa licence en droit, cette Italienne décide de faire sa vie à Paris. En attendant de bien maîtriser la langue française, elle commence à travailler dans les secteurs de la vente et de l'accueil pour enfin parvenir à travailler dans l'immobilier. Après des expériences positives dans des agences classiques, elle trouve la stabilité chez Home Rental Service depuis mars 2008.

Passions : jardinage, décoration, musique et danse

Rêve : continuer voir Lola grandir



Annexe 3

Chiffres clés Home Rental Service



- **Date de création : 1992**
- **Statut juridique : SAS**
- **CA 2007 : 2 650 000 €**
- **Nombre de salariés : 18**
- **Nombre d'appartements du parc Home Rental Service : plus de 250**
- **Séjour moyen : 3 mois minimum : 1 semaine**
- **Plus de 4 000 entreprises clientes telles :** BNP-Paribas, Boston Consulting Group, Canal +, Chanel, Deutsche Bank, France Télécom, IBM, L'Oréal, Société générale, Sodexo, Yves Saint-Laurent...
- **Répartition des locations par type d'appartements :**
Studio : 30% 2 pièces : 30% 3/4 pièces : 30% 4/5 pièces : 10%.
- **Typologie des clients : 90% entreprises, 10 % de particuliers**
- **80% des clients sont de nationalité étrangère**