

Le conglomérat chinois acquiert 7,1 % du capital de la firme au trident, avec laquelle il a aussi noué un partenariat stratégique. Le groupe français conforte ainsi ses ambitions en Chine, qui doit devenir son deuxième marché d'ici à 2015.

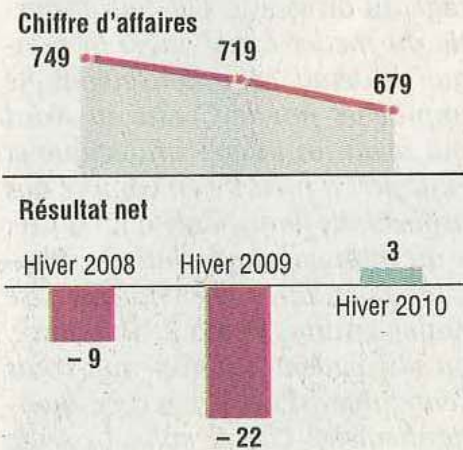
Le groupe chinois Fosun entre au capital du Club Med

Fin du suspense. Plus d'un an après avoir annoncé le projet, le Club Méditerranée a trouvé son partenaire chinois : le groupe Fosun va ainsi faire son entrée au capital de l'opérateur touristique, à hauteur de 7,1 %. Le montant déboursé pour cette acquisition - réalisée auprès de Fipar International (filiale de CDG Maroc) et de GLG Partners - n'a pas été dévoilé, mais ces parts sont valorisées en Bourse à environ 25 millions. Fosun s'est par ailleurs engagé à ne pas porter sa participation au-delà de 10 % au moins au cours des vingt-quatre prochains mois, tant qu'aucun autre actionnaire n'aura obtenu plus de 10 %. Il aura un représentant au conseil d'administration et pourrait en avoir un deuxième si sa participation atteint 9 %.

Cette opération capitalistique va par ailleurs se doubler d'un rapprochement stratégique, qui portera sur « le domaine de la construction et de l'exploitation de complexes touristiques haut de gamme, ainsi que le développement de synergies », selon le communiqué commun aux deux groupes. Fosun - qui se présente comme « le plus grand conglomérat chinois » avec un chiffre d'affaires d'environ 35 milliards de yuans (environ 4,2 milliards d'euros) et qui cherchait à s'internationaliser - est

Les chiffres clefs du Club Med

En millions d'euros



« Les Echos » / Source : société

Le cours de Bourse à Paris, en euros



présent à la fois dans les secteurs de l'acier, de la pharmacie, de la distribution, mais surtout de l'immobilier. Une donnée qui devrait intéresser le Club Med, qui privilégie désormais le contrat de management à la propriété des murs.

Stratégie de montée en gamme

« A moyen terme », les deux groupes vont donc collaborer « afin d'identifier des opportunités d'ouverture de nouveaux villages, soit par le lancement de nouveaux projets, soit par la reprise d'établissements existants haut de gamme ». La marque au trident est friande de ce genre de partenariats sur des marchés très por-

teurs, comme au Maroc (où elle est alliée à la Caisse des Dépôts et de Gestion qui détenait jusqu'à hier 9,9 % du capital) au Moyen-Orient (avec Rolaco qui s'adjudge 4,4 %). Cela accompagne la stratégie de montée en gamme du Club, initiée en 2004. Ainsi, d'ici à fin 2012, les deux tiers des villages devraient être 4 ou 5 tridents.

L'opération va surtout donner un coup d'accélérateur aux ambitions chinoises du Club Med. « C'est la première fois qu'un groupe privé chinois prend une part minoritaire dans une société européenne pour l'aider à se développer en Chine », souligne André Loesekrug-Pietri, responsa-

ble de A Capital, qui a initié la rencontre entre les deux groupes. D'ici à 2015, Henri Giscard d'Estaing souhaite faire de la Chine son deuxième marché mondial derrière la France, avec 200.000 clients, grâce à l'ouverture de 5 villages « réalisée avec des partenaires immobiliers de renom, intéressés par la capacité d'attraction de notre marque et notre base de clientèle familiale internationale », comme l'a déclaré le PDG du groupe vendredi. Il est déjà prévu d'ouvrir en novembre un premier club dans la station de ski de Yabuli (Nord-Est).

Fosun va en tout cas arriver au capital d'une société qui a renoué avec les bénéfices au premier semestre (novembre 2009 à fin avril 2010). Le spécialiste du tout-compris a ainsi dégagé un résultat net de 3 millions d'euros contre une perte de 22 millions sur la même période il y a un an. Même si le chiffre d'affaires est en retrait de 5,5 %, à 679 millions, et le nombre de clients en baisse de 4,5 %, le Club Med a montré sa capacité de résistance face à un marché touristique européen atone et à l'impact du nuage de cendre, qui a dégradé de 5,6 millions le résultat net.

M. R. ET R. HO. (AVEC Y. R À PÉKIN)

Lire « Crible » page 42.