

Destination NOËL

PROGRAMME DES ANIMATIONS

MERCREDI 1^{ER} DÉCEMBRE | 14h-18h

PARADE DE NOËL

DIMANCHE 3 DÉCEMBRE

ÉCHASSIERS FÉES BLANCHES

MERCREDI 8 DÉCEMBRE | 10h-12h & 14h-18h

SCULPTEUR DE BALLONS

DIMANCHE 12 DÉCEMBRE | 14h-17h

EXPÉRIENCE RÉALITÉ VIRTUELLE

Embarquez dans une montgolfière

MERCREDI 15 DÉCEMBRE

DÉFILÉ DES MASCOTTES DE NOËL

DIMANCHE 19 DÉCEMBRE

GOSPEL DE NOËL

MERCREDI 22 DÉCEMBRE

MAGICIEN

Autour du thème Noël et montgolfière

**OUVERT
LES DIMANCHES**
28 NOVEMBRE
& 5, 12 & 19
DÉCEMBRE
10H — 19H



CENTRE COMMERCIAL
1 RUE DES PERTUISANES • MONTPELLIER
Du lundi au samedi 10H – 20H

POLYGONE.COM



Célia Chambon

GROUPE ELANCIA



FEMME D'ACTION MAIS AUSSI FEMME DE CONVICTION, CÉLIA CHAMBON FAIT PARTIE DE CES PERSONNALITÉS À LA FOIS INSPIRANTES ET ATTACHANTES. FILLE DE L'EMBLÉMATIQUE HENRI CHAMBON, CRÉATEUR ENTRE AUTRES DU POLYGONE, ELLE N'AURA PAS POUR AUTANT UNE DESTINÉE "TOUTE TRACÉE". AUJOURD'HUI DIRECTRICE GÉNÉRALE D'UN GROUPE FAMILIAL, ELLE EST REVENUE POUR NOUS SUR SON PARCOURS MAIS AUSSI SUR LES DIFFÉRENTS PROJETS QU'ELLE MÈNE DE FRONT.

Célia Chambon

EMMA : Madame Chambon, vous êtes la directrice générale du Groupe Elancia. Quels sont ses domaines d'activités ?

Célia Chambon : Le groupe est un acteur dans l'immobilier commercial, copropriétaire majoritaire de Polygone Montpellier, et dans l'hôtellerie de luxe, 4 et 5 étoiles. Nous sommes propriétaire des murs et des fonds de six hôtels répartis sur toute la France : à Paris, à Montpellier, sur la Côte d'Azur et au Pays basque.

Vous avez d'ailleurs adopté une certaine politique de rénovation...

Oui, dans les hôtels tous les dix environ, nous investissons dans la rénovation de nos établissements. Nous devons rester à la hauteur des attentes de nos clients et de nos étoiles. Et cela fonctionne car nous avons un taux de satisfaction très élevé.

Le Groupe est aussi copropriétaire du Polygone...

Oui. En février 2021, nous avons racheté les murs des Galeries Lafayette ce qui a permis au Groupe Elancia d'être copropriétaire majoritaire.

C'est votre père, Henri Chambon, qui est à l'initiative de sa création...

Tout à fait. Le Polygone a été ouvert en 1975 avec plusieurs copropriétaires : la mairie, Les Galeries Lafayette, C&A et Inno, aujourd'hui Monoprix. Depuis, évidemment, il a connu des rénovations.

La dernière en date a débuté en 2018 avec la grande verrière...

Cela lui a apporté un nouveau souffle et l'a élevé au rang de centre commercial "nouvelle génération". De nouvelles enseignes comme Maisons du Monde, Starbucks ou encore Archives s'y sont implantées. Nous avons été récompensé à deux occasions, aux CNCC 2020, en obtenant une mention spéciale dans la catégorie "Rénovation/Extension d'un Centre Commercial" et en remportant le label d'excellence JANUS du commerce 2021.

Outre les transformations esthétiques, on a le sentiment qu'il s'en dégage une nouvelle énergie...

Depuis juin 2021, nous gérons le GIE, l'Association des commerçants du Polygone qui s'occupe de la partie marketing et communication. Je voulais vraiment qu'il se passe toujours quelque chose au Polygone. Depuis septembre, nous organisons beaucoup d'animations, comme avec le Montpellier Handball ou encore des actions à l'occasion d'Octobre Rose. Je souhaite qu'il y ait un vrai rapprochement avec Montpellier Métropole.

Cela a-t-il été une évidence pour vous de rejoindre le groupe familial ? Votre destinée était-elle toute tracée ?

Au départ, non. Je voulais travailler dans le du marketing. J'ai fait l'EM à Lyon. J'ai été prise pour un stage chez Procter et Gamble. À ce moment-là mon père me conseille de regarder de plus près l'hôtellerie. Je n'étais pas convaincue mais finalement j'effectue un stage de six mois dans un hôtel à Lyon. Il ne m'en a pas fallu plus pour trouver ma voie. J'ai adoré ! Le contact humain, l'événementiel, le souci du détail, l'accueil client. J'adore encore aujourd'hui réfléchir à la manière de faire venir des clients. J'estime que pour exercer efficacement son métier, il faut bien en connaître les bases. Alors je suis partie à Londres. J'ai travaillé six mois dans un premier hôtel comme "serveuse petit déjeuner". Puis en tant que réceptionniste de nuit. J'ai ensuite travaillé dans un Hilton, où j'ai appris la procédure d'un grand groupe. À mon retour en France je me suis installée à Paris comme assistante commerciale dans un hôtel du 8^e avant d'être débauchée par le Concorde Saint-Lazare, qui n'existe plus, aujourd'hui, Hilton Paris Opéra. J'ai rejoint le groupe familial sur un projet d'ouverture qui n'a pas abouti. Finalement je suis arrivée ici au Pullman en tant qu'assistante de direction en 2003. Je suis passée directrice en 2005. J'ai vraiment beaucoup appris à ce moment-là. En 2008, je suis entrée à la direction générale du groupe hôtelier puis d'Elancia en 2020.



Dans le groupe vous privilégiez énormément la promotion interne...

C'est vrai ! La liste en est longue ! (Rires) Lorsque l'on connaît les personnes, cela rend les choses plus faciles, les équipes plus efficaces. Cela installe une relation de confiance, c'est reposant, je sais que je peux dormir sur mes deux oreilles. On se connaît tellement bien qu'en règle générale, ils savent ce que je veux sans même que j'aie besoin de le demander.

J'ai beaucoup appris de mes collaborateurs même encore aujourd'hui. Ils possèdent une grande autonomie dans leurs idées.

Vous êtes très à l'écoute...

Très et je pense que c'est pour cette raison qu'ils s'épanouissent et qu'ils sont là depuis très longtemps. Tout seul, on n'est rien. J'écoute leurs idées, je leur demande ce qu'ils en pensent. Chacun a un vrai savoir-faire avec leurs propres compétences. Même si je prends les décisions finales, cet échange permanent est nécessaire pour l'évolution du groupe.

Célia Chambon



Comment votre "intégration" en tant que femme et fille "de" s'est-elle passée ?

Quand je suis arrivée en 2003, il n'y avait pas beaucoup de femmes dans le groupe. Il y a vingt ans, c'était encore un milieu très masculin. Je me souviens d'une gouvernante qui un jour m'a dit "je n'aimerais pas être à votre place". Quand vous êtes une femme et en plus la fille "de", vous devez faire encore plus vos preuves pour être considérée, on ne vous fait pas de cadeau. Maintenant c'est différent, heureusement, mais à l'époque cela a pu être un peu difficile. Je ne suis pas arrivée dans le groupe par hasard, je venais de quelque part. J'ai fait mes preuves au fil des ans. J'ai beaucoup appris grâce à notre hôtel franchisé du groupe Accor.

On entend beaucoup parler du complexe de l'imposteur chez les femmes qui réussissent leur carrière. Cela a-t-il été votre cas ?

Lorsque je suis devenue directrice du Sofitel (Pullman aujourd'hui), j'étais jeune, je n'avais pas trente ans. Il est vrai que parfois cela a été compliqué. Je me suis retrouvée dans des réunions de directeurs où l'on me demandait de faire les comptes rendus ou le café ! (Rires) Pour mon père le premier, les femmes devaient être à l'administration ou au commercial, pas à la direction ! Aujourd'hui, notre directrice générale adjointe et financière est une femme ! (Rires) Les mœurs ont fort heureusement évolué.

Avec le recul, quel serait votre conseil pour atteindre ses objectifs professionnels, que l'on soit un homme ou une femme, d'ailleurs ?

Je pense qu'il faut être à l'écoute et se remettre en question. C'est important car c'est de cette manière que l'on évolue. Même à un poste comme le mien, il ne faut pas avoir peur de dire "je ne comprends pas", c'est de cette façon que l'on progresse. Lorsque l'on est dans un groupe, il ne faut pas rester loin de l'exploitation. Sinon on perd le fil.

Comment faites-vous au quotidien ?

Si je suis ici, je vais une fois par jour faire mon petit tour dans le Polygone, je regarde, je vais voir les magasins, c'est de cette manière que je réfléchis. Il faut être à l'écoute de ses équipes mais aussi des lieux. Je vais dormir dans nos hôtels, pour voir ce qui s'y passe.

Quels sont vos projets à plus ou moins long terme ?

On a lancé l'ouverture du Domaine du Mas de Pierre après dix-huit mois de travaux en plein COVID-19. On a dépensé 42 millions d'euros pour créer un véritable Resort avec l'objectif de ne plus fermer l'hôtel qui jusqu'ici connaissait une activité saisonnière. Il y a là un vrai challenge ! Nous allons vivre le premier Noël de l'établissement.

Pour l'instant c'est une réussite...

Le taux d'occupation nous satisfait pleinement ! C'est une vraie destination familiale, difficile à trouver en décembre. Nous allons travailler à la stabilisation sur deux ans. Je m'en occupe beaucoup ! J'ai même choisi avec le directeur de la restauration les coupelles dans lesquelles on sert la salade ! (Rires) Maintenant il faut que le lieu vive.

Vous allez bientôt lancer la rénovation du Pullman ici à Montpellier...

C'est un hôtel référent sur la ville, et nous souhaitons qu'il le reste ! Elle sera lancée en 2022. Nous avons déjà validé les chambres témoins, les permis sont en cours car nous montons le bar au dernier étage ! Je vous donne l'info en avant-première ! (Rires)

Et le Polygone ?

Là encore nous avons beaucoup investi dans la rénovation. Il faut que le Polygone se relance. Nous travaillons un concept de renouveau qui sera appuyé par une campagne de communication en 2022. Nous souhaitons créer un lien fort avec la ville, avec l'Office de Tourisme pour qu'il ait des partenariats forts qui soient mis en place. Que le Polygone devienne une véritable destination autant que le centre-ville. Nous sommes vraiment liés. Nous mettons l'accent aussi sur notre politique RSE. Vous l'aurez compris, pour moi l'humain est très important. C'est d'ailleurs dans cette optique que nous avons lancé un partenariat avec l'association Enfance et Partage. J'y tenais beaucoup, je pense que c'est important. C'est une association avec de très belles valeurs.

Que peut-on vous souhaiter pour l'avenir ?

De nouveaux projets ! Continuer à venir tous les matins avec le même plaisir !

Propos recueillis par Marie Gineste

Photos@ Guilhem Canal



La Villa Haussmann**** - Paris 8^e - Photo © Jérôme Mondière