Karl O'Hanlon. **Fondateur de Domaine & Demeure, il poursuit l'aventure avec l'ouverture d'un troisième château, le Capitoul, et écrit l'avenir à l'encre verte. Ce passionné de patrimoine, de brocantes et de vin, apporte au Languedoc un « je ne sais quoi » à l'irlandaise.**

Une vie de château

Karl O'Hanlon a l'assurance d'un homme carriériste, un panache certain et un franc-parler sur des sujets qui l'animent comme la politique. Sans oublier l'humour et l'esprit irlandais décontracté. « Je vous fais une réponse à l'irlandaise », (à savoir longue), s'amuse-t-il pendant l'entretien, avec son accent chantant, dans un français presque maîtrisé. Cet humaniste plein de ressources au parcours étonnant, est à la tête du groupe Domaine & Demeure depuis 2008. Ce concept touristique original et haut de gamme comprend aujourd'hui trois domaines d'exception nichés au cœur des vignobles du Languedoc.

Cette région française, synonyme de « douceur de vivre », a, pour lui, le goût familier des souvenirs d'enfance qui l'ont nourri au fil des étés, avec ses parents, son grand frère et sa petite sœur. Son père, professeur et journaliste spécialisé dans le vin, a acquis une maison secondaire dans la petite commune héraultaise d'Espondeilhan. C'est lui qui lui insuffle en filigrane sa passion pour l'œnologie et son attachement pour cette terre du Sud, devenue aujourd'hui son ancrage familial. Ce que l'entrepreneur affectionne en France ? « La culture, le soleil, le paysage et surtout les gens ! Et si tout n'est pas parfait, il fait bon vivre ici, les Français l'oublient parfois. »

Si plusieurs chapitres de sa vie tant personnel que professionnel l'ont mené sur les chemins d'Irlande et d'Angleterre, il a cependant toujours gardé les yeux rivés sur la France. En 2001, tandis qu'il aborde un poste à responsabilités à la Banque d'Irlande à Dublin, en tant que chef du service e-business, puis comme directeur de programme de transformation, il collabore en parallèle avec des acteurs languedociens. « Mon rôle était de les aider à développer leurs marchés dans les pays anglophones ». Il ne cache aucunement ses intentions à ses supérieurs qui l'encouragent, jusqu'en 2006, année où il pose ses valises dans l'Hérault à Boujan-sur-Libron, avec sa famille. Un choix assumé et naturel, qui offre la sérénité à son entourage, alors qu'une opportunité à Los Angeles lui tend les bras. « Nous ne sommes pas venus ici dans le but de nous enrichir financièrement, assure l'entrepreneur à l'aube de la cinquantaine. Ma famille et moi avons fait ce choix pour vivre une expérience et reconcilier nos valeurs entre travail et famille. Mon fils avait alors quatre mois et mes deux filles, deux et cinq ans quand nous sommes arrivés. Cet endroit a été un paradis pour les élever, loin du tumulte et de la brume de Dublin et une sacrée aventure ! »

Après une courte parenthèse au sein d'une entreprise dans le secteur du tourisme – « un poste pas fait pour moi, et puis nous avions des points de vue trop différents » –, cet amateur de patrimoine et d'architecture tombe sous le charme du château Les Carrasses à Quarante, et investit alors 13 M€ pour sa rénovation, avant de se prendre au jeu. Quatre ans plus tard, il injecte 30 M€ pour le château Saint Pierre de Serjac au nord de Béziers et enfin, acquiert en 2019, à hauteur de 40 M€, le château Capitoul, près de Narbonne, qui bénéficie pour sa réhabilitation d'une participation de La Banque des Territoires. « Nous avions repéré le premier château en 2008, à l'époque de l'effondrement de l'économie. J'ai dit à ma femme : "Il y a un gros risque pour que 90 % des transactions dans l'immobilier notamment touristique soient touchés". Elle a rétorqué : "Penses-tu que ce domaine pourrait faire partie des 10 % restants ?" J'avais quelques doutes, mais j'étais aussi confiant. C'est ainsi que l'aventure a démarré, se souvient-il. » Le duo a déjà une idée bien précise. « Lorsque nous étions en vacances avec les enfants, nous constations que les hébergements manquaient souvent d'options. Nous voulions condenser le meilleur d'un hôtel, d'une villa, des villages de vacances, etc., avec une touche luxueuse, tout en gardant un esprit décontracté, l'ensemble dans un cadre bucolique au cœur des vignes... L'objectif ensuite était de diviser le château en appartements de vacances pour offrir un service de gestion immobilière. Les clients peuvent aussi simplement profiter du restaurant ou réserver une chambre pour la nuit. » Un mélange de traditions culturelles, de modernité, et un savoir-faire qui séduisent une belle part de clients étrangers en saison estivale, mais aussi locaux tout au long de l'année « qui apprécient notamment l'offre de restauration » ainsi que des entreprises qui représentent un tiers du chiffre d'affaires « dont Airbus, qui est notre plus gros client ». Jusqu'en 2020, le groupe, centré notamment autour de l'œnotourisme, progresse un peu plus chaque année, pesant en 2019 plus de 7 M€ de CA.

Comme nombre d'acteurs du secteur de l'hébergement touristique, Domaine & Demeure a fortement pâti de la crise sanitaire, accusant une perte de 47 % de son CA en 2020. Pour autant, cela n'entache pas l'optimisme du chef d'entreprise qui fourmille d'idées. « Les choses ont été retardées à cause du coronavirus, notamment les travaux du Capitoul, mais nous espérons ouvrir en juin et atteindre 8 M€ en 2021, grâce à ce troisième château en exploitation. »



DR

Rien ne l'arrête. Des projets, il en a plein la tête, continuant de dessiner l'avenir du groupe à l'encre verte. « Nous aimerions atteindre une empreinte carbone neutre. D'ailleurs, le jardin du château Capitoul qui fait près de huit hectares sera très novateur. Il sera l'un des plus importants jardins secs en France, sans engrais et sans phyto. Nous collaborons ainsi avec Olivier Filippi, botaniste de renommée internationale et James Basson, architecte paysagiste lui aussi de renom. Plus généralement, nous voulons avoir un impact environnemental. Par exemple, nous poursuivons notre démarche de circuit court ». Ainsi, l'entrepreneur, met un point d'honneur à prendre soin de son environnement – tout son environnement. « Je veux avoir un impact social auprès de mes 70 collaborateurs, bientôt 120, en termes d'expérience, en vue de créer un cercle vertueux. Je suis convaincu que ces éléments feront grimper encore plus notre taux de motivation. » Si le dirigeant avoue être guidé par un coach dans ses choix managériaux, il suit aussi les conseils de l'un de ses anciens managers irlandais. « Il m'a expliqué qu'être trop directif resserre les limites, alors que si on permet aux collaborateurs d'être plus autonomes, les limites sont nettement repoussées. C'est ce que j'applique au quotidien. Outre la satisfaction de mes clients, rien ne me rend plus heureux que de voir un salarié s'épanouir et évoluer. »

Son objectif n'est ainsi pas d'étendre davantage l'activité mais « d'approfondir ». L'entrepreneur frondeur mène son affaire avec brio. Un rêve car explique-t-il « ni moi, ni ma femme sommes nés avec une cuillère d'argent dans la bouche. »

Domaine & Demeure, c'est tout autant une histoire de partage et de rencontres, notamment avec les gérants des vignobles Bonfils, « une passion familiale qui dure depuis six générations », entrée à 50 % en 2011, dans le capital du groupe (100 hectares au Capitoul, 80 à Saint Pierre de Serjac et 60 au château Les Carrasses). « À l'origine, nous étions voisins. Laurent Bonfils a accepté de me céder un petit bout de son terrain pour un de mes projets. De là, nous sommes devenus amis. Nos activités et nos visions étant complémentaires, nous avons décidé de nous associer. » Quid de l'avenir de l'œnotourisme ? « Ce n'est pas uniquement réservé aux amateurs de vins. Faire du vélo en famille, dans les vignes, c'est aussi une forme d'œnotourisme ! », assure Karl O'Hanlon.

L'entrepeneur, qui a du flair – « quand on achète un château, la première chose est d'estimer son potentiel, puis les autorisations faisables concernant les infrastructures comme l'eau, l'électricité, etc. et enfin sa rentabilité sur le long terme » – n'était pas destiné au monde des affaires. Enfant peu assidu à l'école, il se lance pourtant dans des études de sciences politiques, passionné par le fonctionnement de la société. Un milieu qu'il jugera au final « pas suffisamment aventureux, et trop bureaucratique ». À cette époque, il rencontre celle qui deviendra sa femme, « son pilier ». Après un tour du monde d'un an, le couple s'installe à Londres. Le jeune homme intègre, en tant que consultant, le cabinet de conseil Boston Consulting Groupe où il apprend les rouages de la finance. « J'aidais des entreprises issues notamment du secteur du tourisme dans leurs choix stratégiques ». Puis, il quitte le groupe pour suivre un de ses collaborateurs qui crée alors Boo.com, une start-up dans le milieu de la mode en ligne. Au bout d'un an, à presque trente ans, il tente lui même l'aventure entrepreneuriale qui s'arrêtera net. « Notre modèle était le même que Deliveroo, mais 20 ans trop tôt. Nous avons levé des fonds mais cela n'a pas fonctionné. Cependant, ce fut enrichissant et je ne suis pas devenu réfractaire à l'entepreneuriat. Puis ma femme, enceinte de notre premier enfant, voulait ancrer des racines. » Direction alors Dublin, où il accéde à son premier vrai poste dans son pays natal, « une belle expérience », puis l'Hexagone où l'amoureux des métiers créatifs y est aujourd'hui comblé. « Nous sommes créateurs d'expériences. Puis, je crée quelque chose à travers la rénovation des châteaux, la construction des dépendances, etc. »

La famille, installée près des domaines, s'est complètement intégrée à la communauté. « Nos enfants ont le cœur ici. Ils sont bilingues et ont un bien meilleur français que nous ! », dit-il en riant. « Mon fils a travaillé en cuisine, ma femme dirige le camp pour enfants et les jardins. C'est une affaire de famille ». Aimerait-il que ses descendants prennent un jour la relève ? « S'ils le veulent et s'en sentent capables, mais je ne les forcerai pas. Je serai tout aussi fier et heureux si l'un de mes salariés prend la suite. Le tout, c'est que nos valeurs perdurent », conclut celui qui en parallèle, partage avec sa fille aînée, étudiante à l'école de la mode et du design à Londres, une passion pour les antiquités françaises, italiennes et espagnoles de la fin du XIXe siècle aux années 1940 : « Nous avons commencé à chiner pour Les Carrasses. Depuis ses neuf ans, nous partageons ces moments. Depuis, elle a restauré une centaine de lustres que nous revendons à nos clients. »

Une histoire de passion et de famille, on vous dit !

JENNIFER LEGERON

1972
Naissance à Dublin

1996
Diplômé de l'université d'Oxford en sciences politiques

1997
Intègre Boston Consulting Groupe en tant que consultant

2001
Rejoint la Banque d'Irlande et devient ensuite directeur de programme de transformation

2008
Crée Domaine & Demeure