

BIBLIOTHÈQUE · RÉNOVER

Rénover un hôtel qui demeure en pleine exploitation

Chaque chambre retirée de la vente est un revenu suspendu. La rénovation se phase pour en retirer le moins possible, le moins longtemps possible.

Hôtelier · lecture 6 min · document gratuit

Un hôtel qui ferme pour travaux perd son chiffre d'affaires, sa clientèle et son référencement. Un établissement peut **demeurer en exploitation** pendant sa rénovation, à condition de **phaser le chantier** et de le séparer de la vie de l'hôtel. La rénovation s'organise autour de vos clients, pas l'inverse.

Les 7 étapes

Point 01

Phaser par étages ou par zones

On rénove une partie de l'établissement pendant que le reste continue d'accueillir. Le chantier avance par tranches, chambre après chambre, étage après étage.

La bonne question : *l'établissement reste ouvert ; seule la zone en travaux est retirée de la vente, pour une durée arrêtée avec l'exploitant.*

Point 02

Maîtriser le bruit et les nuisances

Travaux bruyants cadencés sur des plages horaires définies avec la direction, zones isolées, propreté tenue : les clients sont préservés du chantier autant que l'organisation le permet. C'est une question de préparation, pas de chance.

La bonne question : *le confort client passe avant le confort du chantier.*

Point 03

Sécuriser les circulations

Accès chantier et accès clients séparés, circulations protégées, signalétique claire. La sécurité des clients et du personnel ne se négocie pas, même en pleine rénovation.

La bonne question : *des circuits distincts pour les clients et pour le chantier.*

Point 04

Caler le gros sur la basse saison

Les interventions les plus lourdes se programment quand le taux d'occupation baisse. On synchronise le planning du chantier avec votre saisonnalité pour réduire l'impact sur le chiffre d'affaires.

La bonne question : *le planning suit votre saison, pas le calendrier du chantier.*

Point 05

Préparer en atelier ce qui le justifie

Salles de bains, gaines, éléments de chambre préparés en atelier et posés rapidement : moins de jours de travaux par chambre, donc moins de chambres retirées de la vente. La part de préfabrication est celle que l'opération justifie.

La bonne question : *moins de temps par chambre, plus de chambres en vente.*

Point 06

Un seul interlocuteur

Coordination, planning, propreté, sécurité : tout est porté par une seule entreprise responsable. Vous gérez votre hôtel ; nous gérons le chantier et ses contraintes.

La bonne question : *vous exploitez, nous coordonnons.*

Point 07

Un planning établi avec l'exploitant, des dates réciproques

Une rénovation qui traîne, c'est une exploitation qui souffre. Le planning est établi avec l'exploitant, phase par phase ; les dates de l'entreprise tiennent dès lors que les décisions du maître d'ouvrage — choix des prestations, validation de la chambre témoin, accès aux zones — sont prises aux échéances convenues.

La bonne question : *des dates réciproques, tenues des deux côtés.*

La checklist du chantier occupé

- **Le phasage** — par zones, pour ne jamais tout fermer ?
- **Les nuisances** — bruit et poussière maîtrisés, horaires définis ?
- **La sécurité** — circulations clients et chantier séparées ?
- **La saison** — le gros œuvre calé en basse saison ?
- **La préfabrication** — des éléments posés vite, moins de jours par chambre ?
- **Le pilote** — un seul interlocuteur responsable ?
- **Le planning** — une date de fin engagée par contrat ?

La méthode BAUDY

BAUDY rénove en **entreprise générale** des hôtels qui restent ouverts : chantier **phasé par zones**, préparation en atelier lorsqu'elle le justifie, planning établi avec l'exploitant.

Un projet de rénovation d'hôtel en exploitation ?

baudyconstruction.fr/contact · 01 85 09 97 13 · contact@baudyconstruction.fr

Version en ligne : baudyconstruction.fr/renover-un-hotel-en-exploitation/

BAUDY CONSTRUCTION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 100 000 €. RCS Marseille 531 168 540 — 96 rue Paradis, 13006 Marseille · 01 85 09 97 13 · contact@baudyconstruction.fr. Document d'information, non contractuel : seuls les documents contractuels remis au maître d'ouvrage (devis, DPGF, marché) engagent l'entreprise. © 2026 BAUDY Construction.