

Une épopée économique et humaine

JEAN-PIERRE BANSARD

nouveau chapitre dans la saga familiale

Créé en 1985 par Jean-Pierre Bansard, le *Groupe Cible* s'est rapidement affirmé dans le développement et la gestion de biens immobiliers. Au début des années 2000, Jean-Pierre Bansard s'intéresse au marché hôtelier parisien et crée des boutiques-hôtels et des établissements de prestige. Le groupe se trouvant actuellement à un moment charnière de son histoire, la famille Bansard s'apprête à écrire un nouveau chapitre de son aventure entrepreneuriale. *« Je souhaite recentrer mon groupe sur l'hôtellerie, métier d'avenir de mes enfants, nous confie Jean-Pierre Bansard. Il est temps pour moi d'assurer la transmission et d'aller vers d'autres ambitions ».*

L'histoire du groupe Bansard

Evelyne Renaud a commencé sa carrière au sein d'un cabinet d'avocats puis s'est orientée vers les services juridiques d'entreprises dont elle a assuré la direction. Elle a rencontré **Jean-Pierre Bansard** dans le cadre du rachat d'entrepôts situés à Mar-



Jean-Pierre Bansard, fondateur du groupe Cible, a relancé également la marque Solex sur les vélos électriques.

seille. À la fin de la négociation, il l'embauchait. Leur collaboration a commencé à l'époque où Jean-Pierre Bansard a lancé *Usines Center*. *Usines Center* est un concept particulier : il ne s'agit pas d'un immeuble loué en bail commercial pour des bureaux. *« En fonction des opérations, détaille l'adjointe de M. Bansard, soit nous vendions à un investisseur, soit nous décidions de conserver les locaux. Sur deux opérations réalisées, Jean-Pierre Bansard avait pour politique de conserver un immeuble en patrimoine sur toute la durée du financement (15 ans) - le loyer devant rembourser l'emprunt contracté - et de vendre le second pour dégager de la marge et gagner de l'argent ».* Il a ainsi développé 11 centres commerciaux sous l'enseigne *Usines Center* en France dans les années 90. Cette mécanique et ce concept particulier de vente

de produits locatifs s'inscrivaient dans la même philosophie que les opérations réalisées avec les entrepôts. M. Bansard s'est également intéressé à deux zones aéroportuaires : Orly dans un premier temps, puis Roissy dans un second. *« Il abandonne rarement une opération pour une autre, explique sa collaboratrice. Il la conserve et fait autre chose ».*

Ses trois filles le rejoignent

Une fois leurs études terminées, les filles de Jean-Pierre Bansard l'ont rejoint dans l'aventure. **Colette**, l'aînée, a pris la responsabilité des ressources humaines, tandis que **Nathalie**, la cadette, s'est positionnée sur la partie développement. **Alexandra**, la benjamine, intervient quant à elle, sur les axes marketing et communication. Elle pilote aujourd'hui l'image de marque de l'ensemble des fleurons hôteliers du Groupe. Elle a d'une part l'opportunité d'acquiescer le savoir-faire du plus grand groupe hôtelier mondial, *InterContinental Hotels Group*, et d'autre part, la liberté de communiquer à sa façon sur les petits bijoux que sont les boutique hôtels du groupe, en osant des campagnes originales et fraîches.

« Colette est celle qui ressemble le plus à son père, souligne Evelyne Renaud. Elle a hérité de son don et de son intelligence naturelle. Elle est pressentie pour assurer le transfert patrimonial et reprendre les rênes de l'entreprise familiale ».

« J'ai travaillé aux côtés de M. Bansard et l'ai accompagné dans toutes ses activités depuis plus de 30 ans, ajoute son bras droit.



Nathalie Bansard, Evelyne Renaud, Colette et Alexandra Bansard.

J'ai beaucoup appris à ses côtés. Aujourd'hui, j'ai la volonté de faire la même chose avec ses enfants en leur transmettant ce qu'il m'a lui-même enseigné. Je travaille en binôme avec Colette, comme j'ai travaillé avec son père, afin de lui passer le témoin. Evelyne Renaud nous explique avoir retenu trois choses. La tolérance, au sens générique du terme. « *Il est ouvert aux autres, écoute beaucoup et accepte de revenir sur ses positions si on lui démontre le bien-fondé de notre argumentation* », commente son adjointe.

Ensuite, la persévérance. Il ne lâche rien et sait redonner le souffle pour y retourner lorsque cela est nécessaire. « *Il nous apprend à ne rien lâcher avant d'avoir été jusqu'au bout des choses, souligne-t-elle. On se rend compte qu'en allant véritablement au bout, on arrive souvent à ses fins* ».

La troisième chose, la plus essentielle selon elle, est d'oser. « *La chance ne suffit pas dans le monde des affaires, affirme-t-elle : il faut oser, faire preuve d'audace et de culot, sous peine de stagner. M. Bansard nous a donné son énergie* ». Le self-made man finit une affaire mais ne reste pas des jours durant à se délecter de cette réussite, il rebondit et passe immédiatement à autre chose. Lorsque les filles ont intégré l'entreprise en qualité de DRH et de directrices de projets, tout le monde a regardé cela d'un œil attentif. Elles ont aujourd'hui acquis une véritable légitimité. « *Tout le monde est*

convaincu et reconnaît à tous les niveaux de l'entreprise qu'elles ont une vraie place, indépendamment de leur hérédité », renforce Mme Renaud. Cette reconnaissance est également vraie pour les acteurs externes au groupe. « *On ne va pas voir M. Bansard pour régler un problème avec ses filles, on les consulte directement* ».

« *Si M. Bansard est, de façon générale, très tolérant, il est très dur avec ses filles et a un degré d'exigence élevé* ». Lorsque la famille Bansard s'est lancée dans l'aventure hôtelière, elles ont expérimenté tous les postes pour découvrir le métier. Leur mère, quant à elle, leur a inculqué une certaine rigueur et le sens des réalités. Elle a elle-même lancé l'affaire de départ avec son époux et connaît donc le monde du travail et des affaires.

Le développement du pôle hôtelier

En 2002, M. Bansard était propriétaire d'un petit immeuble situé en face du Bon Marché abritant un hôtel de préfecture disposant d'un magasin d'antiquités au rez-de-chaussée. « *M. Bansard nous a demandé si nous étions intéressées pour en faire un hôtel, relate la Directrice générale du groupe. Nous n'entendions rien à l'hôtellerie et n'attestions d'aucune expérience dans ce secteur* ».

« *Nous nous sommes concertées, ajoute*

Evelyne Renaud, et nous avons décidé de nous lancer dans cette aventure pour le moins audacieuse ». M. Bansard a distribué les rôles. Il a souhaité positionner la sœur de Mme Renaud, Marie Garabedian, alors gérante de la boutique et antiquaire d'argenterie, à la direction de l'hôtel, bien qu'elle fût néophyte dans ce secteur. Nathalie s'est vue attribuer la promotion, la gestion des travaux et l'architecture alors qu'elle n'y entendait rien. Colette, de son côté, devait assurer la partie gestion et les ressources humaines.

« *Nous avons été en quelque sorte les précurseurs du concept de boutique-hôtel à travers ce petit hôtel de 11 chambres, se réjouit le bras droit de M. Bansard. Tout le monde nous a ri au nez. Nous avons récréé une ambiance « home away from home » dans l'hôtel, la directrice n'étant pas une hôtelière mais une femme d'intérieur, décoratrice et commerçante. Nous avons insufflé un esprit un peu différent à cet établissement, axé sur la convivialité et le service d'un établissement à taille humaine* ».

Le concept a très bien fonctionné. « *Malgré le nombre de chambres, analyse-t-elle, nous arrivions à rentabiliser l'opération, sachant que nous étions initialement propriétaires des murs et du fonds de commerce* ». Nathalie a démarché le célèbre décorateur **Philippe Starck** qui n'était pas encore très introduit dans le secteur hôtelier. Un accord a été trouvé avec son direc-

Transmission familiale pour l'entrepreneur Jean-Pierre



Evelyne Renaud et Colette Bansard.

teur artistique, **Bruno Borrione**, et ils ont réalisé la décoration de l'hôtel. Cette opération quelque peu « insolente » a abouti très favorablement.

Jean-Pierre Bansard était également propriétaire d'un immeuble de 4000 m² avenue Marceau, l'immeuble était occupé par des associations disposant de petits bureaux de 10 m² et comportait des salles de séminaires en sous-sol ainsi qu'un restaurant sur cour. « M. Bansard nous a alors suggéré d'en faire un hôtel, narre Colette Bansard. Fort de notre première expérience réussie, nous avons accepté ce nouveau challenge et nous sommes partis sur cette deuxième opération hôtelière s'inscrivant dans le même contexte ».

L'hôtel *InterContinental 5** a ouvert à l'automne 2008. M. Bansard a tenu à négocier lui-même le contrat de franchise avec le *Groupe InterContinental*. Il s'agit du seul hôtel *InterContinental* en franchise en France, il dispose de 60 chambres, d'un restaurant semi-gastronomique et de salles de réception.

Pour ouvrir cet établissement parisien haut de gamme, Colette a recruté l'ensemble

“Personne ne marche sur les plates-bandes de l'autre. Nous avons chacun notre domaine d'activité...”

des profils, du Directeur général aux bagagistes, débauchant les numéros 2 des plus grands palaces parisiens pour les positionner en leader.

Le développement de l'activité hôtelière a

supposé de structurer l'organisation à travers la mise en place d'un service de ressources humaines et de gestion des paies et la réorganisation des services comptables du Groupe. L'ouverture du troisième établissement à Cannes, l'hôtel *Colette*, est un coup de cœur de M. Bansard. « Gardons à l'esprit, poursuit Mme Renaud, qu'il donne l'impulsion et décide des acquisitions, choisit et sélectionne un immeuble et se met ensuite en retrait pour ne plus intervenir sur le dossier que si sa famille l'appelle « à la rescousse ». Pour notre part, nous devons financer les opérations et assurer les aspects juridiques ».

Pour transformer cet hôtel de gare en une boutique-hôtel 4*, la « petite » famille s'est lancée dans une opération commando ! En à peine 3 mois, avec une équipe d'une poignée de personnes, Nathalie a entièrement rénové l'hôtel, sélectionné le mobilier et les objets de décoration et réussi le pari d'ouvrir à la veille du *Festival International du Film*, l'hôtel *Colette*, la nouvelle star de Cannes.

Ce dernier établissement est la synthèse de l'expérience acquise par Nathalie sur la construction hôtelière. Ce brin de femme très à la mode a su gérer d'une main de maître ce chantier qu'elle a entièrement piloté du haut de ses talons.

Un autre hôtel a vu le jour en 2012 face à la Gare de l'Est : *Le Marcel*.

Le groupe se positionne sur des hôtels haut de gamme, principalement des 4* et 5*, de moyenne taille (40-60 chambres), dans les zones de Paris et des métropoles.

Le Groupe étudie actuellement un projet de plus grosse ampleur à Orly avec 160 chambres sous l'enseigne *Holiday Inn*. « Il s'agit de bâtiments dont nous sommes déjà propriétaires, souligne Nathalie. Nous envisageons la transformation d'un entrepôt idéalement situé à proximité de l'aéroport

d'Orly en une activité hôtelière, le produit est donc un peu différent de ce que nous avons l'habitude de travailler ».

Une centrale de réservations, pilotée par Marie Garabedian, a été créée afin de commercialiser l'offre des différents établissements. Cette centrale assure également « le *revenue management* » de l'ensemble des hôtels du groupe.

Les valeurs portées par l'entreprise familiale

L'aînée de la fratrie met en lumière le fait que l'équipe ait trouvé un équilibre essentiel au bon fonctionnement de l'entreprise. « Personne ne marche sur les plates-bandes de l'autre. Nous avons chacun notre domaine d'activité, nos attributions et notre périmètre d'action sont définis et connus. Je travaille beaucoup avec Nathalie et Alexandra qui me demandent mon avis sur les projets identifiés. Pour autant, cela reste leurs projets et elles les mènent jusqu'au bout ». Chacun a ses compétences et les équipes travaillent ensemble avec les compétences de chacun dans l'intérêt de l'entreprise.

« Il n'existe aucune forme d'inertie ou de pesanteur, argumente Evelyne Renaud. La transmission des informations est fluide et les prises de décisions très rapides dans cette entreprise familiale de taille humaine, ce qui permet une grande agilité ».

Il règne une importante solidarité au sein du groupe, les collaborateurs ne travaillent pas les uns contre les autres mais ensemble, dans le même sens. « Lorsque nous rencontrons un problème, nous le gérons ensemble et il devient le problème de tous. Evelyne nous a inculqué ce mode de fonctionnement. Cette souplesse est très appréciable, ajoute Colette, particulièrement au début, lorsque l'on est en formation ».

« Si nous ne parvenons pas à régler le problème à notre niveau, nous sollicitons M. Bansard. Et il les règle !, confie son adjointe. Les deux femmes expliquent que lorsque M. Bansard appelle lui-même, cela donne une autre dimension et a un autre impact sur la négociation.

Les personnes qui entourent M. Bansard lui reconnaissent unanimement une forme d'amabilité singulière, un charme, une empathie et une sympathie naturelle qu'il est seul à avoir.

« Nous sommes des techniciennes et nous avons donc un côté très rationnel, précise Evelyne Renaud. Mais Colette nuance le propos avec amusement à travers une réaction très spontanée : « C'est un peu moins vrai pour moi (rires) ». De formation initiale en psycho, elle a développé une sen-



Bansard qui souhaite se consacrer aux Français de l'étranger

sibilité spontanée. « *Je souhaite encourager la dimension empathique auprès de mes équipes, poursuit-elle. Chaque collaborateur doit en quelque sorte se sentir intégré au sein de notre famille* ».

Tournant dans la saga familiale

Projection sur l'avenir : les routes se séparent

« *J'arrive à présent à un moment charnière de ma vie où je souhaite recentrer mon groupe sur l'hôtellerie, métier d'avenir de mes enfants, nous confie Jean-Pierre Bansard. J'ai décidé de ralentir pour deux raisons. Mes trois filles ont grandi et m'ont rejoint dans l'entreprise, il est temps pour moi d'assurer la transmission et d'aller vers d'autres ambitions* ».

Jean-Pierre Bansard a décidé depuis une petite dizaine d'années de mettre à profit son expérience entrepreneuriale internationale pour aider les Français établis hors de France dans leurs démarches personnelles et professionnelles. « *Il s'agit de passer le relais à la jeunesse, au-delà de ce que j'ai pu faire pour mes filles, explique-t-il. Fort de mes échanges avec les Français de l'étranger, j'ai donc souhaité me lancer en « politique », mais loin des méandres de la politique classique. La politique consiste selon moi à s'occuper des Français qui sont dans le besoin et en souffrance, et non à aller se quereller sur les bancs de l'Assemblée nationale* ». Il est donc question d'une démarche de terrain, solidaire et sociale sur un segment de population, les Français de l'étranger, qui est à sa portée et dont il maîtrise les problématiques.

L'entrepreneur affiche son intention de faire « *sa politique* » pour les Français de l'étranger et laisser ses filles se focaliser sur le métier de l'hôtellerie.

Actuellement dans une logique de recentrage, le Groupe travaille à la cession d'une

partie de ses actifs non hôteliers pour se focaliser sur l'activité hôtelière, continuer son développement et être un groupe notoire sur ce segment.

« *Nos routes se séparent donc, renchérit M. Bansard : mes filles poursuivront l'aventure hôtelière, tandis que je me concentrerai sur les Français de l'étranger et le Sénat* ».

Le groupe familial est donc à un tournant de son histoire dont les élections sénatoriales de 2017 sont la pierre angulaire. « *Si je suis élu, explique ce génie des affaires, je prendrais le chemin du Sénat et me consacrerai à mon mandat. Dans le cas contraire, je resterai un peu à côté de mes filles pour continuer le développement de la partie hôtelière tout en continuant de*

“Mes filles poursuivront l'aventure hôtelière, tandis que je me concentrerai sur les Français de l'étranger et le Sénat”

m'occuper des Français de l'étranger et de superviser le groupe ».

« *J'imagine l'avenir dans la continuité et sans rupture, rétorque Colette. Même si mon père a des ambitions sénatoriales, je pense qu'il sera toujours présent pour nous, pour nous aider et nous conseiller. Par ailleurs, Mme Renaud continuera d'être à nos côtés au quotidien jusqu'à ce que nous volions de nos propres ailes* ».

Le recentrage sur l'activité hôtelière

Les trois filles et Mme Renaud ont pour volonté d'assurer la continuité du développe-



ment amorcé sur la partie hôtelière et de se concentrer sur ce métier.

« *Nous souhaitons nous focaliser sur l'hôtellerie, confirme sa fille aînée. Nous menons toujours un projet après l'autre, nous ne lançons jamais plusieurs projets en même temps. Nous initions un projet, nous le montons jusqu'au bout et nous essayons de le démarrer* ».

« *J'ai tenu à ce que nos hôtels soient des concepts inspirés de grands noms de la littérature française Colette, Marcel (Proust) et Simone (de Beauvoir), emprunts d'un esprit « home away from home ». J'accorde une importance particulière au détail et j'imagine des scénarios adaptés à chaque événement* », précise Alexandra.

Les ambitions sénatoriales de M. Bansard et le développement de French Planète

À l'origine de la création de l'Alliance Solidaire des Français de l'Étranger (ASFE)
Jean-Pierre Bansard a créé l'Alliance Solidaire spécifiquement pour les Français de l'étranger en 2010. Il s'agit désormais d'un parti politique établi dont la philosophie intrinsèque est de venir en aide aux Français demeurant hors de France. « *Défendre des lois au Sénat ou à l'Assemblée nationale n'est pas tout à fait ma priorité, commente cet homme de conviction. Je me préoccupe du Français qui souffre à Addis-Abeba, Libreville, Santiago du Chili ou ailleurs dans le monde* ».

Une politique qui se veut apolitique

« *Je fais de la politique apolitique dans la mesure où nous faisons une politique et non de la politique, explique-t-il. Notre philosophie est celle d'aider les Français de l'étranger et diffère donc de la politique dans son acceptation commune* ». C'est donc avant tout une vocation humaniste qui anime Jean-Pierre Bansard.

L'Alliance adresse le monde entier en fonction des degrés d'urgence, du pays et du contexte géopolitique. Elle prend un sens particulier en Afrique ou en Amérique du Sud. « *Il suffit qu'une femme installée à Djakarta avec trois enfants se sépare de son*

© Yoann Hervet



Les trois filles Bansard : Nathalie, Colette et Alexandra, plus unies que jamais pour défendre et faire prospérer le patrimoine familial



“Notre philosophie est celle d'aider les Français de l'étranger et diffère donc de la politique dans son acceptation commune.”

mari et que ce dernier ne lui verse plus de pension pour que sa situation devienne tragique, ajoute cet amoureux de la France et des Français.

« Même si notre contribution est modeste, explique M. Bansard, elle est cependant essentielle. À titre d'exemple, nous avons participé à la construction d'écoles et ouvert un cinéma français à Saly. Ces projets sont formidables, j'aime ce côté cocorico ». « Nous ne sommes ni de droite, ni de gauche, ni du centre, poursuit-il. Nous venons en aide aux Français de l'étranger quel que soit leur appartenance politique ». Sa sensibilité politique personnelle lui appartient donc et n'interfère en rien dans le projet apolitique que l'homme conduit.

L'accueil reçu par le parti de Jean-Pierre Bansard

« Notre parti politique a reçu un accueil très favorable, commente le créateur de l'Alliance, il propose une alternative concrète aux différentes mouvances existantes ».

Pour Jean-Pierre Bansard, il n'est pas question d'un parti politique associé à des am-

tants se représenteront certainement. « Il nous faudra donc réussir à passer dans ce petit créneau et réaliser un important travail en amont », souligne-t-il.

« Je souhaite devenir sénateur afin de disposer d'une aura complémentaire pour crédibiliser notre parti et faciliter l'aide que nous apportons aux Français de l'étranger ». Un sénateur est naturellement mieux considéré et écouté à l'étranger qu'une ONG. « C'est pourquoi je souhaite me présenter comme sénateur et poursuivre ce parti avec moi et après moi, enchérit-il. Tant que ce parti ne dispose pas de parlementaire à l'intérieur, je considère qu'il n'est encore qu'une association. Nous changerons de dimension le jour où je serai élu ». Jean-Pierre Bansard a bien conscience que lorsqu'il sera sénateur, l'accueil sera résolument différent et le regard changera. En qualité de sénateur, il pourra plus aisément parler des problèmes que les Français rencontrent et dialoguer avec les différentes instances. « Je ne brigue pas un poste de sénateur pour les aspects matériels ou pour les honneurs, se défend-il. J'ai été décoré de la médaille de Grand Officier de Légion d'Honneur eu

égard aux actions bienfaitrices que j'ai réalisées tout au long de ces années pour la France. Je continuerai cette mission qui est mienne d'aider les Français et particulièrement les Français de l'étranger à travers les délégués et conseillers consulaires. Je veux être sénateur pour donner à l'Alliance solidaire ses lettres de noblesse et lui permettre de devenir un grand parti ».

Un hymne à la solidarité

S'il est élu, le président de l'Alliance précise que « rien ne changera fondamentalement si ce n'est que le titre de sénateur donne le droit de siéger au Sénat et offre donc la possibilité d'apporter sa vision dans les lois discutées, plus ou moins opportunes pour le bien-être des Français de l'étranger. Les lois qui concernent la France ne sont pas ma priorité du moment, ajoute-t-il, d'autres acteurs le font mieux que moi. Je prête une attention particulière à tout ce qui impacte les Français de l'étranger, particulièrement les sujets sensibles tels que la scolarité, la santé, la sécurité, la fiscalité et tant d'autres ».

Propos recueillis
par Isabelle Jouanneau

“J'ai eu un véritable coup de cœur pour Solex, produit emblématique français, très ancré dans l'inconscient collectif”

bitions de pouvoir et de posture pour convoiter un poste. « J'irai même à faire une analogie entre notre parti et les institutions telles que la Croix-Rouge et ses médecins urgentistes, ajoute-t-il. Nous partageons les mêmes valeurs, même si la dimension de cette association internationale est tout autre. Nous souhaitons aider, porter et soutenir les personnes qui souffrent et rencontrent des difficultés dans le monde entier. » Et le président du Groupe Cible d'ajouter : « Notre rôle est d'aider et soutenir les délégués et conseillers consulaires qui réalisent un travail exceptionnel auprès des Français de l'étranger. »

Comprendre les motivations de ce projet sénatorial

M. Bansard s'est déjà présenté à deux reprises aux sénatoriales. En 2014, il a réalisé un score appréciable en flirtant avec la victoire à une voix.

Il se présentera donc pour la troisième fois dans un an avec une liste de huit personnes. Sur les six sénateurs à renouveler, trois sor-

Jean-Pierre BANSARD, un entrepreneur si enthousiaste !

“**E**n 1962, j'ai quitté l'Algérie et je suis arrivé en France sans un sous en poche. J'ai créé une première société de transports et de transit implantée aux quatre coins de la planète sous le nom de **Bansard International**. Constituée initialement de deux personnes, la société a connu une croissance exponentielle et l'effectif est passé à 350 salariés en l'espace de quelques années.

En 1984, j'ai introduit en France le concept de sorderies d'usines en créant 11 **Usines Center**, chaîne de centres commerciaux spécialisés dans la vente d'excédents de stocks.

En 1989, j'ai acquis les deux marchés les plus emblématiques des Puces de Saint Ouen : le **marché Paul Bert** et le **marché Serpette**.

J'ai également réhabilité l'immeuble Drouant en rénovant l'ensemble afin de préserver l'**Académie Goncourt**, fleuron littéraire français.

Ce paradigme de l'immobilier s'est toujours inscrit dans « un esprit cocorico » avec la volonté manifeste de mettre la France en avant.

J'ai participé au rayonnement de la France hors de ses frontières en développant des projets, notamment en Israël et en Turquie, où j'ai lancé l'emblématique boisson française **Orangina**.

L'acquisition de **Solex** en 2004 est l'exemple

même de cette philosophie qui m'anime : j'ai eu un véritable coup de cœur pour ce produit emblématique français, très ancré dans l'inconscient collectif.

J'ai également voulu contribuer au rayonnement de Paris, première destination touristique mondiale, en y développant des hôtels 4 et 5*, notamment l'**InterContinental Champs Élysées**. L'immobilier d'entreprise est le fil conducteur de l'ensemble de mon histoire entrepreneuriale.

Parallèlement, j'ai toujours œuvré en humaniste. Je suis membre fondateur, aux côtés de Simone Veil, de l'**Institut Pasteur-Weizmann** pour la science et ai fondé deux associations dont je suis Président : l'**Alliance Solidaire des Français de l'Étranger**, dont la vocation est d'assister les Français établis hors de France dans leurs problématiques quotidiennes, et le site internet **French Planète**, plateforme collaborative dédiée aux Français de l'étranger.

En 2010, le ministre des Affaires étrangères, Bernard Kouchner, m'a désigné membre de l'**Assemblée des Français de l'étranger** (AFE) au titre de « personnalité qualifiée ».

Mes trois filles, Colette, Nathalie et Alexandra ayant repris la direction de mon Groupe, je peux désormais me consacrer à plein temps aux Français de l'étranger”.